В. С. Магун

ПОТРЕБНОСТИ И ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

В. С. Магун

ПОТРЕБНОСТИ И ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

Под редакцией В. А. ЯДОВА

ЛЕНИНГРАД
«НАУКА»
ЛЕНИНГРАДСКОЕ ОТДЕЛЕНИЕ
1983

В книге систематизированы основные эмпирические характеристики потребностей личности и предложена система понятий, охватывающая едиными концептуальными рамками элементарные и высшие, осознаваемые и неосознаваемые, промежуточные и конечные потребности человека, а также соответствующие блага. Проанализированы соотношения между объективными ценностями и их отражениями в психике человека, а также между психическими отражениями индивидуальных и социальных ценностей. Рассмотрены процессы удовлетворения потребностей за счет деятельности самого индивида, а также за счет активности других людей и социальных систем, процессы психической регуляции и программирования этих форм деятельности.

В свете изложенных теоретических представлений рассматривается эмпирический материал, касающийся взаимосвязей аттитюдов («социальных установок») и реальных действий личности, анализируются данные о соотношении между продуктивностью деятельности человека и удовлетворением его потребностей. Описаны новые возможности использования факторного анализа.

Для психологов, социологов, философов.

Р е ц е н з е н т ы : *Л. И. Анцыферова, В. Б. Голофаст, И. С. Кон*

Владимир Самуилович М а г у н

ПОТРЕБНОСТИ И ПСИХОЛОГИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

ВВЕДЕНИЕ

Категории «потребность» и «деятельность» являются ключевыми при изучении человека как индивида и личности. «Люди привыкли объяснять свои действия из своего мышления, вместо того, чтобы объяснять их из своих потребностей (которые при этом, конечно, отражаются в голове, осознаются)», — писал Ф. Энгельс.[1] Сегодня связь действий и поступков людей с потребностями вполне осознана в науке и практике. Целенаправленное формирование потребностей рассматривается в качестве «одной из важных задач социальной политики».[2]

Актуальность практических задач, касающихся потребностей и деятельности человека, заставляет остро почувствовать недостаточную разработанность целого комплекса научно-теоретических проблем. Нам кажется, что среди них важной и назревшей является проблема условий и механизмов перехода от объективных потребностей людей к деятельности, которая эти потребности удовлетворяет. Анализу некоторых недостаточно исследованных аспектов данной проблемы и посвящена настоящая работа.

Поскольку переход от потребности к действию осуществляется с участием психических процессов, для его анализа, для постановки и решения соответствующих вопросов обязательно нужны научно-психологические концептуальные средства. При этом важно избежать двух крайностей — как чрезмерного усложнения картины реальной психической активности индивида, так и ее чрезмерного упрощения, примитивизации. Здесь может помочь опора на сформулированные в современной психологической теории представления о качественно разных по слож-

[1] *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч., т. 20. с. 493.
[2] Материалы XXVI съезда КПСС. М., 1981, с. 63.

ности и организованности уровнях психической активности субъекта, которым соответствуют разные уровни психического регулирования деятельности.

Но данная проблема, даже если ограничиться ее отдельными аспектами, не может быть решена только психологическими средствами. Здесь невозможно обойтись без анализа той объективной реальности, которая выступает в качестве предмета психического отражения. Поэтому значительное внимание в данной работе уделено потребностям, благам и деятельности как таковым, выступающим не в качестве образов, а л качестве прообразов.

В книге также рассмотрены некоторые социальные аспекты указанной проблематики. Принципиально важным здесь является само признание таких простых фактов, что деятельность человека направляется не только его собственными потребностями, но и потребностями других людей и социальных групп; и наоборот, потребности индивида удовлетворяются не только за счет его собственной активности, но и благодаря усилиям окружающих. Каковы те психические процессы, благодаря которым становится возможной социально полезная деятельность индивида? Как влияет перспектива использования деятельности других на собственную активность личности? 1аковы некоторые вопросы, возникающие в связи с признанием этих фактов.

Анализу теоретических вопросов посвящены первые две главы книги. Две ее последние главы носят более конкретный характер и имеют целью как-то испытать изложенные теоретические представления.

Первое испытание связано с феноменом аттитьюда («социальной установки»). В третьей главе, анализируя литературу, мы покажем, что содержащиеся в ней описания и толкования аттитьюдов в ряде случаев прямо согласуются с изложенными в первых двух главах теоретическими представлениями. Кроме того, на основе этих представлений здесь сформулированы новые гипотезы относительно психологического смысла «социальных установок». Все эти теоретические выводы используются в анализе полученных нами эмпирических данных о соотношении аттитьюдов и реального поведения личности.

О роли второго «испытательного полигона» выступает принципиальный для рассматриваемой проблематики вопрос о соотношении между продуктивностью деятельности человека и удовлетворением его потребностей. При сопо-

ставлении фактических данных, характеризующих продуктивность рабочих и удовлетворенность их своим трудом, показана полезность изложенных теоретических положений для интерпретации полученных результатов.

Автор выражает искреннюю признательность своим коллегам, которые прочитали рукопись книги (полностью или частично) и сделали замечания, способствовавшие ее улучшению, — Л. В. Бозриковой, В. Б. Голофасту, А. А. Горбаткову, М. С. Жамкочьян, Л. Е. Кесельману, Л. И. Анцыферовой, И. С. Кону, И. М. Палею, А. М. Эткинду и В. А. Ядову.

Глава I

ПОТРЕБНОСТИ, БЛАГА И ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ПСИХИКЕ ИНДИВИДА

1. ПОНЯТИЕ БЛАГА И ПОТРЕБНОСТИ

1. Блага и потребности разных порядков. Феномен потребности весьма значим по меньшей мере для трех проблемных направлений в изучении индивида. Первое из них касается нормального, здорового функционирования и развития человека, которое немыслимо без удовлетворения его потребностей. Второй круг проблем относится к деятельности, активности человека. Здесь рассматриваются пути превращения потребностей в действия и поступки людей и, наоборот, способы насыщения энергии человека конкретными желаниями и целями, т. е. связывания, реализации этой энергии. Третье направление касается соотношения потребностей индивида с потребностями других людей и социальных групп. Здесь ключевой является задача адекватного описания и объяснения механизмов, которые обеспечивают детерминацию деятельности человека как его собственными потребностями, так и потребностями внешних по отношению к нему социальных систем — отдельных людей, малых групп, социальных организаций и институтов, общества и человечества в целом.

Разработка понятия потребности осуществляется разными науками — биологическими, экономическими, психологическими, социологическими и философскими — в значительной степени независимо друг от друга. Каждая из них анализирует потребности индивида только со своей специфической точки зрения, обращая внимание лишь на те их элементы и свойства, которые связаны с ее предметом. В результате научные представления о разных видах потребностей оказываются изолированы друг от друга,
и характеристики отдельных видов часто предстают как свойства всего рода потребностей. Довольно трудно, например, в нынешней теоретической ситуации увидеть об-

щие родовые свойства в таких феноменах, как оборонительные безусловные рефлексы (этология и физиология), потребительский спрос на те или иные товары (экономика), эмоциональные переживания человека по поводу своего статуса в малой группе (психология), интернализованные индивидом социальные ценности (социология).

Смешение общих и специфических характеристик индивидуальных потребностей и возведение специфических (видовых) черт в ранг общих (родовых) приводит к неоправданному сужению объема понятия «потребность», что в свою очередь существенно ограничивает эвристические функции как самого этого понятия, так и связанных с ним теоретических построений. В связи с этим назрела необходимость «вневедомственного» подхода к разнообразным феноменам потребностей, в рамках которого, вероятно, только и можно адекватно соотнести общие и частные, родовые и видовые характеристики всего множества индивидуальных потребностей. Этот же подход позволит понять и механизмы взаимодействия собственных потребностей индивида с потребностями других людей и социальных систем.

В основу такого подхода целесообразно положить *понятия сохранения и развития* (совершенствования) *субъекта.* Научным и обыденным сознанием феномены сохранения и развития воспринимаются как проявления благополучия субъекта,[1] поэтому для их обозначения вполне естественно воспользоваться термином *«благо».*[2] Этим же термином обозначим те состояния и процессы субъекта и его внешней среды, которые являются *причинами сохранения и развития субъекта.* Для дифференциации итоговых, результативных благ от их предпосылок будем использовать понятие порядка, о котором скажем несколько ниже.

Теперь *определим состояние отсутствия какого-либо блага х термином «потребность в благе х».* Находясь в подобном состоянии, субъект как бы требует восстанов-

[1] По мнению В. А. Геодакяпа, «в качестве обобщенной, единой „цели" для всех систем может, например, выступать сохранение системой своего существования во времени» (см.: *Геодакян В. А.* Организация систем — живых и неживых. — В кн.: Системные исследования. 1970, вып. 2, с. 55).

[2] Иногда говорят «наличное благо», или «благо, имеющееся в распоряжении субъекта». В качестве синонима используют также термин «полезность».

ления своей нарушенной целостности (сохранности) или развития, либо появления отсутствующих условий, обеспечивающих эти результаты. Отсутствующее благо называют предметом потребности.

Таким образом, потребность в благе *x* — это состояние отсутствия блага ж, а благо *x* — наоборот, отсутствие потребности в нем. Иными словами, появление блага уничтожает (отменяет) или уменьшает потребность, а появление потребности — соответствующее состояние блага. В связи с этим открывается возможность использовать для обозначения благ и потребностей общий термин «ценность». Благо — это позитивная, а потребность — негативная ценность. И наоборот, позитивная ценность (или нечто полезное) — это всегда какое-нибудь благо, а негативная ценность (или нечто вредное) — всегда какая-нибудь потребность (в подобных случаях определение «позитивная» может быть опущено).[3]

Конечно, такая соотносительная трактовка понятий «потребность» и «благо» оставалась бы мало конструктивной, если бы понятие блага не было определено через понятия сохранения и развития субъекта или через понятие предпосылок для сохранения и развития.

В предложенном нами определении блага объединены два их вида — те состояния, которые сами представляют собой моменты сохранения или результаты развития субъекта, и те, что являются только предпосылками, причинами этих состояний, т. е. приводят к ним по прошествии некоторого времени. Подобное же объединение двух разных видов имеет место и в понятии потребности.

Причинно-следственные отношения между различными благами, а также между соответствующими им потребностями наиболее отчетливо осознаны в рамках экономического анализа. Для описания множества благ, связанных причинно-следственными отношениями, К. Менгер ввел понятие «порядка» благ. Блага, непосредственно предшествующие состояниям сохранения или процессам развития субъекта, он обозначил как блага первого порядка, те же, которые являются их причинами (например, служат для их производства), он назвал благами второго порядка, причины появления благ второго порядка — благами третьего порядка и т. д. Автор иллюстрирует применение

[3] О разделении ценностей на позитивные, негативные и нейтральные см.: *Ивин А. А.* Основания логики оценок. М., 1970.

этой системы понятий на примере хлеба и связанных с ним благ. Хлеб, по Менгеру, является благом первого порядка, ибо непосредственно применяется для удовлетворения потребностей в пище; мука, приспособления для выпечки хлеба, труд пекаря, т. е. те факторы, в результате взаимодействия которых производится хлеб, — блага второго порядка; «мельница, пшеница, рожь, труд, нужный для производства муки, и т. д. — представляют блага третьего порядка; поля под хлебами, необходимые для обработки орудия и приспособления, специальный труд земледельцев — блага четвертого порядка».[4]

Основываясь на отмеченной выше симметрии понятий блага и потребности, естественно применить термины порядка и к феномену потребности. Отсутствие блага первого порядка — хлеба, если продолжить приведенный выше пример, будет потребностью первого порядка, отсутствие благ второго порядка — муки, приспособлений для выпечки хлеба и труда пекаря — потребностью второго порядка, отсутствие благ, производящих блага второго порядка — мельницы, пшеницы, труда, нужного для производства муки, — потребностью третьего порядка и т. д.[5] По аналогии с благами, потребность n+1 порядка является причиной потребности *n*-ного порядка.[6]

[4] *Менгер К.* Основания политической экономии. Общая часть. Пер. с ней. Одесса, 1903, с. 9—10. Аналогичные понятия используются в современных экономико-математических исследованиях (см., например: *Макаров В. Л., Рубинов А. М.* Математическая теория экономической динамики и равновесия. М., 1973).

Кажется, наоборот, естественным считать следствия ценностями более высокого порядка, "чем причины. Но поскольку нам обычно неизвестна полная длина причинно-следственной цепочки, мы не внаем, где поместить точку отсчета для нумерации порядков от причин к следствиям.

[5] Прямо К. Менгер не использует термины порядка применительно к потребностям, но он употребляет термин «надобность» (Bedarf) в благах первого порядка (предметах потребления) и в благах высшего порядка (средствах производства), что по сути эквивалентно представлению о порядках потребностей (см.: *Менгер К.* Указ. соч., с. 34—42).

Не следует путать различие между низшими и высшими порядками благ и потребностей с делением благ и потребностей на низшие и высшие по критериям индивидуальной или социальной зрелости.

[6] Связь между потребностями более высоких порядков и непосредственно значимыми для человека потребностями первого порядка наглядно изображена в стихотворении С. Я. Маршака, которое мы приведем полностью (см. с. 10).

Мы считаем целесообразным называть благами или потребностями первого порядка состояния сохранения и развития субъекта (блага первого порядка) или их отсутствие (потребности первого порядка), а ценностями более высоких порядков — предпосылки для возникновения благ и потребностей первого порядка. Таким образом, мы начинаем счет благ (а значит, и потребностей) с самих состояний сохранения и развития субъекта, а не с их ближайших причин, как делает Менгер.

Наиболее резкими и принципиальными являются различия между благами первого порядка (состояниями сохранности и развитости) *и благами более высоких порядков* (средствами, обеспечивающими сохранение и развитие), а также *между потребностями первого порядка* (как нарушениями сохранения и развития) *и потребностями более высоких порядков* (как нарушениями условий, обеспечивающих сохранение и развитие).

Благо высшего порядка — то, которое через некоторое время (и с определенной вероятностью) превратится в благо первого порядка, потребность высшего порядка - та, которая через некоторое время (и с определенной вероятностью) превратится в потребность первого порядка. Нетрудно заметить, что ценности высших порядков всегда являются элементами некоторых более широких систем — они выступают в качестве блага или потребности только в том случае, если связаны с благами или потребностями более низких порядков.

Признание существования потребностей высоких порядков выводит эти феномены за пространственные границы субъекта, поскольку очевидно, что многие причины отрицательных состояний субъекта лежат вне его. Термин «внешняя потребность» звучит непривычно, мы привыкли ассоциировать потребности с внутренними состояниями

Гвоздь и подкова

Не было гвоздя —
Подкова
Пропала.
Не было подковы —
Лошадь
Захромала.
Лошадь захромала —
Командир
Убит.
Конница разбита —
Армия
Бежит.
Враг вступает в город,
Пленных не щадя,
Оттого, что в кузнице
Не было гвоздя.

Маршак С. Храбрецы М., 1969, с. 5.

человека. Но на самом деле связь внешней потребности с субъектом не теряется: состояния тех или иных компонентов внешней среды становятся потребностями лишь постольку, поскольку они являются причинами негативных состояний самого субъекта. С благами же происходит прямо противоположное: мы привыкли начинать счет с благ второго-третьего порядка, и потому они воспринимаются нами как нечто, находящееся вовне. На самом же деле конечные результаты — индивидуальные блага первого порядка — это внутренние состояния самого субъекта, проявления его сохранения и развития.

Каждому благу (потребности) обычно соответствует несколько потенциальных благ (потребностей) более высокого порядка. Иными словами, благо (потребность) может появиться благодаря действию любой из целого множества причин. Например, можно утолить голод, съев любое из множества блюд. В свою очередь, для приобретения каждого из этих благ второго порядка существует тоже целый набор вариантов: можно приготовить пищу самому, можно попросить это сделать кого-либо из близких, можно поехать к друзьям, где будет угощение, можно поесть в столовой и т. п.

Даже для реализации такой простой потребности как оказаться в определенной точке окружающего пространства, имеется не одна, а бесчисленное множество возможностей.

Множество взаимозаменяемых инструментальных благ, каждое из которых может служить причиной для появления блага более низкого порядка, называют *функциональными эквивалентами* (точнее было бы говорить: «потенциальными функциональными эквивалентами»). По определению, функционально эквивалентным благам n+1 порядка присуща обобщенность по благу n-ного порядка.

Аналогичные зависимости существуют и в сфере потребностей. Здесь, по аналогии, можно было бы использовать термин *«дисфункциональные эквиваленты»*.

Во избежание недоразумений необходимо ясно различать объективную и субъективную последовательности потребностей разных порядков. Объективно, как ужо говорилось, блага или потребности высших порядков являются причинами, а низших —следствиями, и значит первые предшествуют вторым; на переход от блага пли потребности высшего порядка к благу или потребности низшего тратится определенное время. Субъективно же

человек может начать с отражения потребностей (нынешних или будущих) более низкого порядка, а уж затем, идя от этих потребностей, «разматывать» цепочку порождающих или устраняющих их причин. В этом случае образ потребности низшего порядка является причиной, а образы потребностей и благ высшего порядка — следствиями.

Понятие порядка благ и потребностей является обобщением других весьма распространенных в науках о человеке понятий, отражающих причинно-следственные отношения между различными элементами множества благ и множества потребностей.

Речь идет прежде всего о терминологических оппозициях средство—цель и средство—результат.[7] Первые члены обеих пар описывают благо-причину, а вторые — благо-следствие (цель — ожидаемое субъектом, а результат— реальное следствие). Недостатком этих терминологических пар является малая дескриптивная емкость: они могут охватить лишь два элемента причинно-следственной цепочки благ; преимущества же порядковой терминологии в этом отношении очевидны. Но в рамках двухкомпонентных, двухэтапных схем терминологические оппозиции средство—цель и средство—результат вполне могут использоваться: благо более низкого порядка (следствие) будет при этом обозначаться терминами «цель» и «результат», а благо более высокого порядка — термином «средство». Синонимами этой оппозиции являются понятия инструментального (средство) и терминального, или финального (результат), блага,[8] промежуточного и конечного блага или цели, этапного и конечного результата.[9] Благо высшего порядка называют также *ресурсом* для производства благ или удовлетворения потребностей низшего порядка.

Причинно-следственную связь между благом более высокого и более низкого порядков называют инструментальностью первого по отношению ко второму, а тесноту соответствующей связи — степенью инструментальности.

[7] См.: *Трубников Н. Н.* Цель, сродство, результат. М., 1968.

[8] Деление ценностей на инструментальные и терминальные проводится, например, М. Рокичем (см.: *Rokeach M.* The nature of human values. New York, 1973).

[9] *Судаков К. В.* Теория функциональной системы как новый этап изучения целенаправленного поведения животных и человека.— В кн.: Системный анализ механизмов поведения. М., 1979.

Она измеряется вероятностью перехода от предшествующего события к последующему.[10]

Симметричная система терминов существует и применительно к потребностям. Но она тоже рассчитана на описание последовательности, состоящей только из двух элементов. К. Левин разделил множество потребностей на собственно потребности (в благах низкого порядка) и квазипотребности (в средствах, в благах более высокого порядка).[11] Л. И. Божович в этой связи выделяет потребности, не связанные с цепочкой потребностей более высокого порядка, и потребности, удовлетворение которых предполагает предварительное удовлетворение потребностей более высокого порядка.[12]

Наряду с терминами «потребность—квазипотребность» в психологии и психофизиологии иногда в том же смысле используют разделение потребностей на первичные и вторичные.[13]

Понятие инструментального блага или блага высокого порядка имеет много общего с явлениями, свойства которых характеризуются понятием функции. Существуют различные теоретико-системные определения функции, но в каждом из них подчеркивается, что функция — это свойство одного элемента системы содействовать (т. е. быть причиной) сохранению системы в целом.[14] Благо высшего порядка, по определению, содействует появлению благ низшего порядка, т. е. сохранению п развитию индивида как системы. Следовательно, оно обладает функцией, функционально для данного индивида. Потребность высшего порядка, по определению, порождает потребность низшего порядка, т. е. нарушение сохранности или процесса развития системы; поэтому инструментальная потребность — состояние дисфункциональное для индивида.

[10] Mitchell T. Л., Biglan A. Instrumentality theories: current uses in psychology. — Psychol. Bull., 1971, vol. 76, p. 432—454; Mitchell T. R., Expectancy models of job satisfaction, occupational preference and effort: a theoretical, methodological and empirical appraisal. — Psychol. Dull., 1974, vol. 81, p. 1053—1077.

[11] Levin K. Vorsatz, Wille und Bediirl'nis. Berlin, 1926.

[12] Божович Л. И. Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968.

[13] См., например: Hull C. S. Principles of Behavior. New York, 1943.

[14] См., например: Мертон Р. К. Явные и латентные функции.— В кн.: Структурно-функциональный анализ и современной социологии. М., 1968, с. 128; Сетров М. И. Основы функциональной теории организации. Л., 1972, с. 30—31.

Иначе говоря, эту потребность можно определить как отсутствующую или прорванную функциональность.

Блага, соответствующие инструментальным потребностям, обладают важной специфической характеристикой по отношению к другим видам функциональных феноменов: выполнение ими соответствующих функций нестабильно, функциональное состояние наличия блага обязательно чередуется с дисфункциональным состоянием его отсутствия. Между тем многие функции и в системе индивида, и в социальных системах в течение длительного времени отправляются бесперебойно (бесперебойно, например, скелет выполняет функцию носителя мышц и внутренних органов), и потому исполнение этих функций, будучи безусловно полезным, не является отрицанием каких-либо потребностей. Конечно, и в этом случае можно говорить о потребности, но имея в виду не реально существующую, а лишь возможную, условную потребность. Квалификация блага как статичного или как такого, которое отменяет потребность, со временем может измениться: то, что вчера действовало бесперебойно, сегодня может в силу тех или иных причин прерваться.

Из сказанного следует, что хотя существование потребности всегда является отрицанием блага, не всякое благо служит отрицанием потребности. Чтобы благо являлось таковым, ему должно реально предшествовать отклонение параметров системы от того, что составляет состояние ее сохранности или развития, или отклонение параметров среды от тех значений, которые составляют предпосылки сохранения и развития системы.

Определение порядка благ и потребностей, и в особенности установление того, характеризуются ли они низшим или высшим порядком, являются ли самоценными (или близкими к таковым) или инструментальными, — задача весьма актуальная для многих областей науки и практики. Именно вокруг этого вопроса шла в свое время полемика по поводу выводов книги «Человек и его работа».[15] Авторы книги утверждали, что трудовые действия а их непосредственные результаты являются для работника не только отдаленными от целей средствами, но

---

[15] Человек и его работа/ Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова. М., 1967. О взглядах оппонентов см., например: *Переведенцев В. И.* Методы изучения миграции населения. М., 1974.

и благами сравнительно низкого порядка; их оппоненты отрицали статус труда как непосредственного блага и рассматривали его исключительно как средство заработка.

В принципе те же самые вопросы применительно к прокреационной деятельности (прокреация — рождение ребенка) обсуждают сейчас демографы.[16]

Если исследователь исходит из гипотезы о промежуточном характере некоторого действия индивида, то он стремится понять, какое желаемое благо более низкого порядка стоит за данным действием, т. е. является его целью. В подобных случаях обычно прибегают к терминологическому заострению вопроса, оставляя термин «потребность» только за потребностью низшего порядка (чтобы заострить выбор, всегда нужно использовать разные слова, подчеркивая межвидовые различия и игнорируя элементы внутривидового сходства). При такой «острой» постановке вопроса бессмысленным, например, является выражение «потребность и деньгах», ибо это инструментальная потребность, а вопрос направлен на уточнение потребности первого, или близкого к первому, порядка.

2. Определения потребности, их плюсы и минусы. Многие аспекты существующих определений близки по содержанию к тому, что говорилось выше. Но предложенные выше формулировки представляются более эксплицитными и более общими.

Очевидна, например, близость нашего определения к дефиниции Д. Н. Узнадзе: «. . .понятие потребности. . . касается всего, что является нужным для живого организма, но чем он в данный момент не обладает»,[17] а также к афористической формуле М. G. Кагана, А. В. Маргулиса и А. М. Эткинда: «потребность есть полагание отсутствующего необходимым».[18] Однако в этих определениях потребности, как и в большинстве других, остается нераскрытым смысл терминов «нужное» и «необходимое».

Термин «необходимость», как известно, является средством описания такой причинно-следственной связи между

[16] Вишневский А. Г. О мотивацнонной осиове рождаемости. — В кн.: Демографическое развитие семьи. М., 1979.

[17] Узнадзе Д. Н. Психология деятельности. Импульсивное поведение. — В кн.: Узнадзе Д. Н. Психологические исследования. М., 1966, с. 366.

[18] Каган М. С., Маргулис А. В., Эткинд А. М. Постановка проблемы потребностей в современной науке. — В кн.: Проблема потребностей в этике и эстетике. Л., 1970, с. 10.

двумя событиями, когда без наступления одного из них не может совершиться другое (чтобы наступило событие *Б* никак нельзя *обойти* событие *А).* Следовательно, он бессодержателен, если не указаны соответствующие причина и следствие. В приведенных формулировках причина является определяемым феноменом, а вот следствие должно быть четко указано. Поскольку этого не сделано («живой организм», в определении Д. Н. Узнадзе, — слишком неопределенное понятие до тех пор, пока не указаны его специфические состояния, компоненты или свойства), постольку данные определения являются незаконченными. Наше определение потребности дает один из вариантов его окончания, называя в качестве искомого следствия процессы сохранения и развития субъекта потребности. Возможно, что подобное окончание подразумевается и в рассмотренных формулировках, поскольку с термином «необходимость» часто (но не всегда!) ассоциируются положительные следствия.

Уточнение дополнений к термину «необходимость» посредством понятий «сохранение» и «развитие» содержится в определениях, предложенных другими авторами. Потребность предполагает «нужду индивида в том, что необходимо для поддержания его организма и развития его личности» (Л. И. Божович).[19] «Потребность — нужда или недостаток в чем-либо необходимом для поддержания жизнедеятельности организма, человеческой личности. . .» (В. А. Ядов).[20] Обратим внимание па то, что в двух последних формулировках признак отсутствия блага как элемент понятия потребности обозначается терминами «нужда» или «недостаток». Из некоторых же других определении этот признак либо вообще выпадает, либо сохраняется лишь косвенно — например, как указание на то, что к достижению необходимого *стремятся*[21] (а значит, в момент существования потребности оно, по-видимому, отсутствует).

[19] Божович Л. И. Проблема развития мотивационной сферы ребенка. — В кн.: Изучение мотивации поведения детей и подростков. М., 1972, с. 41.

[20] Ядов В. А. Потребности. — БСЭ. 3-е изд. 1975, т. 20, с. 439.

[21] «Потребности определяются как те материальные, социальные и духовные условия жизни, достижение которых становится необходимым в процессе развития общества и к достижению которых стремится общество, отдельные его группы и члены» (см.: Валътух К. К. Целевая функция потребления: анализ и практическое использование. Новосибирск, 1980, с. 103).

Другой вариант определений строится вокруг термина «зависимость». Так, согласно формулировке А. В. Петровского, «потребность — это состояние личности, выражающее зависимость ее от конкретных условий существования».[22] По П. В. Симонову, «потребность есть избирательная зависимость живых организмов от факторов внешней среды, существенных для самосохранения и саморазвития, источник активности живых систем, побуждение и цель их поведения в окружающем мире».[23] Эти определения по существу выражают тот же смысл, что и определения с термином «необходимость»: ведь если нечто необходимо для моего благополучия, т. е. является его обязательной предпосылкой, то тем самым мое благополучие оказывается зависящим от этой предпосылки: если она есть благополучие повышается, если нет — снижается.

Использование понятий «нужда» «нехватка», «дефицит» в определении потребности способствует суженному, одностороннему истолкованию характера тех отклонений от благоприятных состояний, которые образуют потребность. Эти отклонения часто трактуются лишь как уменьшенные, недостаточные значения тех или иных параметров, например, концентрации питательных веществ в крови человека. Между тем хорошо известно, что существует два вида отклонений от благоприятных состояний индивида в целом или его отдельных подсистем. Одни из них выражаются в недостатке каких-либо веществ, а другие, наоборот, в избыточном количестве определенных факторов.

Один и тот же объект или процесс часто порождает потребности противоположного знака, поскольку его малые количества являются недостаточными, а большие, наоборот, избыточными; оптимальной же для развития и функционирования является средняя зона. Л. Леви и Л. Андерсон, обобщившие огромный фактический материал о влиянии окружающей среды и народонаселения на качество жизни, пришли к заключению, что последнее снижается (т. е. потребности человека удовлетворяются хуже) под влиянием «как избыточности, так и недостаточности в ряде факторов окружения (таких, например, как родительская забота, коммуникация, свобода дейст-

[22] Общая психология/ Под ред. А. В. Петровского. 2-е из; М., 1976, с. 104.
[23] *Симонов П. В.* Эмоциональный мозг. М., 1981, с. 21.

вия, безопасность, плотность населения, сенсорная стимуляция, изменения среды обитания)».[24]

Для разных исторических периодов, разных регионов и разных групп населения актуальным является стремление избегать то недостаточные, то избыточные величины некоторого фактора. В то время как для большинства человечества все еще характерен недостаток пищи, недоедание, появились страны, где люди страдают от переедания. Средство удовлетворения потребностей-дефицитов — приобретение дополнительных количеств полезного, средство удовлетворения потребностей-избытков — наоборот, избавление от излишних количеств вредного.

Чтобы «не потерять» отклонения-избытки, в определение потребности иногда прямо включают указание на оба типа отклонений: потребность — состояние, «отражающее недостаток необходимых или избыток вредных для нормального функционирования той или иной системы факторов».[25]

До сих пор речь шла скорее о различиях в словесной форме определений потребности. Рассмотрим теперь более принципиальные отличия существующих дефиниций от той, что предложена выше. Мы трактуем потребность в благе *x* как состояние отсутствия этого блага, а в литературе же почти без исключения потребностью в благе *x* называют состояние, при котором отсутствует *причина,* устраняющая это благо. По существу при этом потребность в благе п-ного порядка определяется через отсутствие блага п+1 порядка. Именно таков смысл выражений «необходимое для . . .», или «зависимость от . . .», которые присутствуют почти во всех формулировках. Это логически связано и с различиями в трактовке блага. Например, К. Менгер в качестве благ первого порядка рассматривает не сами состояния сохранения или развития субъекта, а лишь наиболее непосредственные причины их наступления — хлеб, а не состояние сытости. Благо первого порядка, по Менгеру, это не отрицание или альтернатива потребности, а *причина,* ведущая к ее отрицанию (удовлет-

[24] *Леви Л., Андерсон Л.* Народонаселение, окружающая среда и качество жизни. Пер. с англ. М., 1979, с. 24.

[25] *Шаров Ю. В.* Вопросы психологии духовных потребностей.— В кн.: Проблемы формирования духовных потребностей. Новосибирск, 1970, с. 28.

ворению).[26] Таким образом, цепочка благ, по определению Менгера, сдвинута на одно звено в сторону благ высших порядков: подлинное благо первого порядка (сытость) он не рассматривает в качестве такового и начинает счет с блага второго порядка (хлеба).

Можно, конечно, пойти по этому пути, исключив само состояние сохранения и развития из числа благ и одновременно определив потребность как нечто, отменяющее это состояние. Но подобная система понятий кажется нам менее удобной.

Изложенная в предыдущем разделе система понятий позволяет дифференцировать два близких, но различающихся вида благ, связанных с потребностью в благе *x:* во-первых, само благо *x,* которое *устраняет* или *отменяет* потребность, являясь ее альтернативой, и, во-вторых, благо (или блага), имеющие порядок на единицу выше, чем благо *x* — это благо *удовлетворяет* потребность в благе *x* или *предотвращает* ее появление.

Рассмотрим еще один вариант резкого сужения объема понятий «потребность» и «благо». Если предыдущий вариант сужения был связан с исключением из числа благ конечных результатов, то нынешний состоит как раз в обратном — в отрицании статуса благ у средств, т. е. у благ высокого порядка и, как следствие этого в устранении инструментальных, промежуточных потребностей.[27] При этом феномены промежуточных благ и соответствующих им потребностей не уходят, конечно, полностью из поля зрения исследователей, но для их обозначения вводятся другие термины. Например, демограф Л. Е. Дарений блага высоких порядков называет «способами удовлетворения потребности», подчеркивая, что сами эти способы не являются предметом какой-либо потребности.[28] Тем самым как раз и устраняется вид промежуточных (инструментальных) потребностей, а, следовательно, род

[26] Эта причина к тому же познана и может быть применена субъэктом к удовлетворению потребности, т. е. может быть дополнена действием субъекта как комплиментарным ей благом (см.: Менгер К. Указ. соч., с. 1—2).

[27] Примечательно, что в наиболее распространенных формальных определениях этого сужения нет: в них указывается на отсутствие чего-либо необходимого, но ведь необходимыми являются блага разных, а не только первого порядка.

[28] Дарский Л. Е. Рождаемость и репродуктивная функция семьи. — В кн.: Демографическое развитие семьи. М., 1979, с. 88—94.

сводится к одному из своих видов — к виду конечных потребностей.

В психологических работах блага высоких порядков и соответствующие им потребности (точнее их психические отражения) тоже попадают в чужую рубрику — «отражение условий удовлетворения потребности (или достижения цели)».

Конечно, в принципе один и тот же феномен может быть обозначен любым термином. Но выбор термина и построение понятийной системы неизбежно начинают оказывать влияние на содержательную трактовку соответствующей области действительности. Если феномены обозначены совершенно разными терминами, то возникают трудности и в выявлении общности их содержания.

Между тем элементы сходства потребностей первого и более высоких порядков очевидны. Это прежде всего связано с нарушением процессов сохранения и развития индивида. Разница только в том, что потребности первого порядка — это актуальные нарушения, а потребности более высоких порядков — потенциальные.[29]

Именно через удовлетворение промежуточных потребностей лежит путь к удовлетворению конечных, и наоборот, отсутствие средств, т. е. наличие промежуточных потребностей, часто исключает возможность достижения пусть даже и высокозначимых для человека целей, т. е. удовлетворения потребностей первого порядка. Поэтому, как заметил американский психолог А. Маслоу, «если мы тщательно проанализируем наши обычные повседневные желания, то увидим, что они. . . обычно являются желаниями средств, ведущих к цели, а не отражением самих целей».[30]

Терминологическая же и концептуальная изоляция конечных потребностей и благ от промежуточных блокирует возможность выделения указанных общих свойств, а также поиск общих закономерностей функционирования и развития потребностей и благ, различающихся по своему порядку. Поэтому мы полагаем, что экономическая традиция, которая объединяет промежуточные и конечные потребности (или блага) в рамках общего рода, является

[29] Две группы потребностей характеризуются и другими общими свойствами, в частности объемом и неудовлетворенностью.

[30] Maslow A. Motivation and personality. 2nd ed. New York, 1970, p. 21.

в данном пункте более конструктивной, чем, например, психологическая, и будем придерживаться «порядковой» терминологии потребностей и благ.

Следующим принципиальным пунктом в определении феномена потребности и адекватном разведении его родовых и видовых характеристик является вопрос о психологическом отражении потребностей. Мы полагаем, что потребность существует вне зависимости от того, отражает ли субъект соответствующие объективные отклонения психически. Но во многие определения, и прежде всего те, которые сформулированы психологами, признак психического отражения не только включен, но ему придан большой удельный вес.

Это было видно уже из приведенных выше фрагментов, но часто подчеркивается особо. Например, по Л. И. Божович, потребность — это нужда, «отраженная в форме переживания». «Потребность никак нельзя отождествлять с наличием объективно существующей нужды»,[31] не отраженной в соответствующем переживании.

Большинство тех, кто включает признак переживаемости в определение потребности, вовсе не считает, что у человека не существует реального прообраза подобного переживания. Но для обозначения соответствующего объективного состояния вводят иной термин — «нужда». Как пишет М. М. Филиппов, «нужда характеризует реальные, объективные... отношения между организмом и окружающей средой».[32] Потребность «не есть нужда, а есть отражение нужды».[33] Потребностью же при этом обозначают психический образ «нужды». Нам кажется, что введение термина «нужда» нецелесообразно: семантически он очень близок к термину «потребность», для обозначения же субъективных ценностных феноменов есть целый ряд других терминов — «переживание», «эмоция», «оценка». Поэтому понятие «потребность» резонно использовать для обозначения *объективного* нарушения сохранности или развития, а также *объективных* же предпосылок такого нарушения.

Наиболее радикальные авторы вообще отказываются обсуждать вопрос об объективном прообразе субъективных переживаний потребности, ограничиваясь анализом этих психических феноменов как таковых. Подобная по-

[31] Божович Л. И. Указ, соч., с. 41.

[32] Филиппов М. М. Нужда и потребность. — В кн.: Учен. зап. Томского ун-та, 1968, № 70, с. 20, 19.

зиция лишает нас возможности судить о том, что для человека есть благо, а что зло, что ему полезно, а что вредно, вне зависимости от его собственных переживаний и представлений на этот счет. И разве содержание научных понятий, относящихся к психике человека, обязательно должно совпадать с содержанием его психики? Другое дело, что свойства субъективных переживаний должны быть из научных понятий выведены, а исходным для такого вывода как раз и является понятие о благе и потребности как об объективных явлениях.

2. ОТРАЖЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ И БЛАГ В ПСИХИКЕ ЧЕЛОВЕКА

В силу того, что объективные ценности и их психические отражения оказались предметами разных научных дисциплин, использующих различающиеся между собой концептуальные средства, они до сих пор плохо соотнесены друг с другом. Проблема психического отражения потребностей и благ остается в ряде своих существенных аспектов теоретически даже не поставленной.

Потребности и состояния их удовлетворения (т. е. блага) отражаются в психике человека посредством ощущений приятного или неприятного, удовольствия или неудовольствия (страдания). Эти психические феномены называют *эмоциональными переживаниями.*[33]

Общепризнано, что неудовольствие отражает состояние потребности, а удовольствие — состояние блага или благополучия субъекта.[34] Эти переживания, по-видимому, мало зависят от конкретного содержания потребности или блага, они лишь сообщают субъекту, что ему «хорошо» или «плохо».

Эмоциональные переживания «в чистом виде», полностью свободные от отражения своего предмета, вообще говоря, не характерны для психики человека,[35] но иногда

33 См.: Вилюнас В. К. Психология эмоциональных явлений. М., 1976, с. 43.

34 Эти эмоциональные переживания можно вызывать и искусственно, раздражая электрическим током некоторые особые точки мозга — центры удовольствия и страдания (см.: Милнер П. Физиологическая психология. Пер с англ. М., 1973, гл. XVIII; Смирнов В. М. Эмоциональные проявления у больных при лечении методом долгосрочных интрацеребральных электродов. — Вопросы психологии, 1966, № 3).

35 См.: Вилюнас В. К. Указ. соч., с. 41—47.

эти психические феномены (или приближения к ним) имеют место. Именно к этому классу феноменов относится описание К. Обуховского: «Напряжение, вызванное отсутствием тех или иных факторов, мы ощущаем как депрессию, хандру, дурное настроение и т. д., не отдавая себе отчета, что в сущности речь идет об отсутствии определенного объекта потребности».[36] Особенно распространены подобные явления у детей, которые часто «капризничают», потому что не знают, что именно им нужно, и только взрослые могут понять, что ребенок устал, голоден, хочет пить или спать. Имея в виду подобные факты, А. Н. Леонтьев писал о «потребности, не знающей своего предмета».[37] Точно также бывает, что человек переживает «беспричинную» радость, т. е. состояние благополучия, конкретное содержание которого ему неизвестно.

Но в большинстве случаев эмоциональное переживание существует не изолированно, а в связи с отражениями тех событий в организме или во внешней среде, которые его породили. Как пишет В. К. Вилюнас, «целостное *эмоциональное явление* всегда представляет собой единство двух моментов: с одной стороны, некоторого отражаемого содержания, с другой — собственно *эмоционального переживания,* т. е. той специфической окраски, с которой данное содержание отражается субъектом».[38]

Только ассоциирование эмоциональных переживаний с образами тех событий, которые их породили или которые могут их устранить, дает человеку конкретные сведения о содержании переживаемой им потребности или состояния благополучия. Если человек переживает неудовольствие и одновременно у него «сосет под ложечкой», то ему становится ясно, что это потребность в пище, если радость наступает от разговора с другим человеком, то это скорее всего удовлетворяется потребность в общении и т. п. Таким образом, человек одновременно отражает и некоторое событие как таковое (на языке неэмоциональных, или когнитивных, модальностей), и его ценность (на языке переживаний удовольствия или страдания).

Это итоговое психическое образование есть по существу оценка, в которой переживание удовольствия

36 Обуховский К. Психология влечений человека. Пер. с польск. М., 1972, с. 73.

37 Леонтьев А. Н. 1) Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975, с. 190; 2).Потребности, мотивы и эмоции. М., 1971, с. 5.

38 Вилюнас В. К. Указ. соч., с. 43.

или страдания оценивает (приписывает ценность, определяет в качестве потребности или блага) соответствующие проявления субъекта или его взаимодействия с внешним миром.

Хотя переживания удовольствия или страдания сигнализируют о том, что функционирование субъекта нарушено или, наоборот, восстановлено и что, более того, идет процесс развития, данные факты не открываются в содержании этих переживаний непосредственно. Это подобно тому, как ощущение цвета непосредственно не открывает субъекту частоту породивших его электромагнитных колебаний. Иными словами, *удовольствие и страдание,* как и модальности ряда других ощущений — вкусовых, зрительных, обонятельных, слуховых, — *относятся к категории* описанных Дж. Локком *вторичных качеств.*

Специфической характеристикой переживаний удовольствия или страдания, отличающей их от ощущений и восприятий других модальностей, является связь с действиями, активностью субъекта: ощущения удовольствия он своими действиями стремится удерживать или производить, а ощущения неудовольствия, наоборот, прекращать или предотвращать.

В открытом Дж. Олдсом феномене самостимуляции[39] крысы с электродами, вживленными в центры удовольствия, многократно нажимали на педаль, чтобы, замкнув электрическую цепь, вызвать у себя приятное состояние. С другой стороны, в экспериментах с животными, проведенных Рихтером, Холлом и другими, получено большое количество фактов, подтверждающих прямую зависимость их двигательной активности от длительности депривации различных потребностей.[40] В естественных условиях подобная активность явно рассчитана на поиск во внешней среде объектов удовлетворения соответствующих потребностей и устранения тем самым порожденных потребностями неприятных переживаний. Но связи между негативными ощущениями и активностью столь сильны, что они сохранялись даже в искусственной ситуации экспе-

---

39 См.: Олдс Дж. Нейроны «награды» и самостимуляция мозга. — В кн.: Функциональное значение электрических, процессов головного мозга. М., 1977.

40 См.: Нюттен Ж. Мотивация. — В кн.: Экспериментальная психология/ Под ред. П. Фресса и Ж. Пиаже. Пер. с франц. М., 1975, вып. 5.

римента, где движения животных были бесполезны, например, когда животное не имело возможности реально перемещаться в пространстве, а лишь передвигало лапками вращающуюся опору.

Свойство эмоциональных переживаний побуждать субъекта к действиям, направленным на удовлетворение соответствующих потребностей, называют побудительной функцией эмоциональных переживаний.[41]

Наряду с переживаниями удовольствия и страдания у человека существует и некоторый эмоционально нейтральный диапазон. Поэтому переживание неудовольствия после удовлетворения потребности может смениться не только переживанием удовольствия, но и нейтральным состоянием, переход к которому сопровождается чувством облегчения. По этой же причине исчезновение эмоционально положительного переживания не обязательно ведет к возникновению отрицательного.

Это обстоятельство способствует появлению своеобразной асимметрии в характере эмоционального воздействия на человека тех или иных обстоятельств его жизнедеятельности. Широко известные факты подобной асимметрии обнаружены в исследованиях эмоциогенности различных аспектов труда. Ф. Герцберг и его сотрудники показали, что когда эмоциональные переживания порождает процесс труда — его разнообразие, самостоятельность, возможности для самореализации, то это преимущественно положительные эмоции, а когда амоциогениыми являются условия труда — санитарно-гигиенические, технологические, экономические, — то возникают главным образом отрицательные эмоции.[42]

В литературе утвердилось мнение о различных функциях отрицательных и положительных эмоциональных переживаний. *Отрицательные эмоции* сигнализируют о том, что не решены минимальные задачи, и побуждают человека к их решению. Если ему удается обеспечить сохранение, удовлетворить «потребности нужды», то отрицательные эмоции исчезают и наступает эмоционально нейтральное состояние. Отсутствие наилучших условий жизни, наивысшей степени удовлетворения потребностей не вызывает столь сильных отрицательных переживаний, какие порождаются отсутствием «голодного мини-

[41] См.: *Вилюнас В. К.* Указ. соч., с. 49—56.

[42] *Herzberg F., Mausner B., Snyderman B.* The motivation to work. New York, 1959.

мума». Здесь эмоционально санкционируется не отсутствие, а наличие: если приобретено особенно ценное благо, если не просто сохранен status quo, а произошло развитие субъекта, удовлетворение «потребностей роста», то возникают *положительные эмоции.* Ожидание этих переживаний и побуждает человека стремиться к соответствующим благам.[43]

Различие между двумя рассмотренными формами побуждения к деятельности выразилось в противопоставлении мотивов избежания неудачи и достижения успеха,[44] или негативных и позитивных диспозиций.[45] Первые включают более скромные задачи, чем вторые. Содержание эмоционально нейтрального диапазона не остается неизменным, поскольку по мере повторения нейтрализуются как положительные, так и отрицательные переживания. Таким образом, эмоционально более нейтральными становятся постепенно те удовлетворения и лишения, которые соответствуют привычным ожиданиям человека, его уровню адаптации.[46]

И напротив, особой эмоциональностью характеризуются те события, которые отличаются от уровня адаптации в худшую или в лучшую сторону. Поэтому, кстати, содержание того, что вызывает у людей эмоциональные переживания, косвенно указывает на наиболее типичные, ставшие привычными для них условия жизни. С изменением этих условий меняются и источники эмоциональных переживаний.

Особенно заметен процесс нейтрализации по отношению к положительным эмоциям (недаром говорят, что к хорошему быстро привыкаешь). Поэтому понятна тесная связь положительных эмоций с теми удовлетворениями потребностей, где есть элемент новизны, сюрприза.

Эмоциональные переживания человека, которые от-

43 Симонов П. В. 1) Теория отражения и психофизиология эмоций. М., 1970; 2) Эмоциональный мозг. М., 1981.

44 Atkinson J. W., Litwin в. H. Achievement motive and test anxiety conceived as a motive to approach success and motive to avoid failure.— Journ. Abnorm. Soc. Psychol., 1960, vol. 60, p. 52—63.

45 Горбатков А. А. 1) Положительные и отрицательные ценностные ориентации как регуляторы деятельности. — В кн.: Вопросы психологии познания людьми друг друга и самосознания. Краснодар, 1977; 2) Структура психической диспозиции и ее позитивно-негативная асимметрия. Автореф. канд. дис. Л., 1981.

46 Понятие уровня адаптации предложено Г. Хелсоном (см.: Helson H. Adaptation level theory. — In: Psychology: a study of a science / Ed. by S. Koch. New York, 1959).

ражают его потребности и блага, могут возникать *автоматически или* же *в результате специальных познавательных усилий* субъекта.

Автоматически, не требуя психических усилий, отражаются, в частности, актуальные в данный момент конечные потребности и блага субъекта. Эти автоматизмы имеют врожденный характер. Более пристального внимания заслуживает вопрос о том, каков реальный порядок тех объективных потребностей и благ, которые кажутся субъекту потребностями и благами первого порядка.

Известно, что вызванные внутренними стимулами ощущения неудовольствия автоматически возникают у человека прежде, чем происходят реальные нарушения его сохранности. Голод «заставляет животное искать пищу задолго до того, как истощатся запасы питательных веществ в организме», жажда «гонит животное на поиски воды, когда запасы жидкости в организме еще не исчерпаны, но уже оскудели».[47-49]

Выполнение деятельности, направленной на предотвращение серьезных для организма нарушений, обязательно требует времени. Поэтому заблаговременное или, в других терминах, предусмотрительное, превентивное, опережающее отражение соответствующих конечных потребностей и оказывается столь важным.

Такой же превентивный характер имеет возникновение эмоционального переживания в ответ на внешнее воздействие. Например, чувство сытости появляется у человека при «раздражении пищей рецепторов пищевого тракта»,[50] т. е. до того, как питательные вещества будут реально использованы для сохранения и развития организма. Подобная опережающая стратегия положительной сигнализации является биологически целесообразной: если пища уже находится внутри организма, то она через некоторое время неминуемо выполнит свою конечную задачу. Поскольку психически регулируемая деятельность субъекта для этого не нужна, то она выключается посредством соответствующего психического сигнала — переживания удовольствия или чувства облегчения (снятия неудовольствия).[51]

[47-49] *Лук А. Н.* Эмоции и чувства. М., 1972, с. 6.

[50] *Анохин П. К.* Биология и нейрофизиология условного рефлекса. М., 1968, с. 76.

[51] Нечто подобное происходит при определении благосостояния индивида или семьи социальной системой более высокого уровня:

Опережающий характер автоматического отражения потребностей и благ приводит к тому, что непосредственным предметом, отражающимся в эмоциональных переживаниях, оказываются часто потребности и блага хотя и низкого, но не первого порядка.[62]

Видимо, эта автоматически возникающая субъективная картина и лежит в основе упоминавшихся выше научных представлений, в которых первый порядок приписывается благам второго—третьего порядка, и эти блага естественно определяются как только *причины устранения* (удовлетворения) *потребностей* первого порядка, *а не* как *состояния, их отменяющие.* Иными словами, тенденция научного сознания исключать из числа благ блага минимального порядка (конечные результаты) является слепком с простейших автоматизированных форм отражения потребностей и благ в обыденном сознании субъекта.

Описанная выше приуроченность переживаний к промежуточным фазам удовлетворения потребностей открывает возможность - появления этих ощущений без того, чтобы были достигнуты реальные позитивные или негативные эффекты первого порядка. А тем самым появляется возможность нарушения осведомительной функции автоматически возникающих эмоциональных переживаний в отношении следующих за ними объективных благ.

Система опережающего автоматического оповещения субъекта сформировалась на ранних стадиях развития человеческого рода и рассчитана на соответствующую этой стадии естественную и очень вероятную последовательность событий. Но развитие мыслительных способностей человека и прогресс техники создали возможности для нарушения этих естественных последовательностей, для обособления объективных событий, порождающих позитивные или негативные переживания, от тех биологически значимых эффектов, которые раньше за ними неминуемо следовали.

она оценивает уровень жизни, фиксируя те или иные социально регулируемые предпосылки (денежные доходы, наличие предметов длительного пользования и т. д.), полагая, что эти предпосылки будут обязательно использованы индивидом для удовлетворения своих конечных потребностей.

[52] Поэтому получается, что эмоциональное переживание заставляет «субъекта преследовать цели, необходимость которых остается для него скрытой» *(Вилюнас В. К.* Указ. соч., с. 38).

Например, в сфере процессов, связанных с удовлетворением потребности продолжения рода, появились возможности прерывания естественно-биологической последовательности явлений. В результате события, относящиеся к первым фазам этой последовательности и сопровождающиеся переживанием удовольствия, осуществляются без того, чтобы наступили последующие фазы, т. е. зачатие ребенка. Отсюда и возникло обособление гедонистических и репродуктивных функций сексуального поведения, которое фиксируется в современной демографической, социологической и сексологической литературе.[53]

Нечто подобное происходит и в сфере потребления пищи. Здесь тоже действует опережающая эмоциональная сигнализация — эмоциональные переживания возникают в ответ на вкус пищи, т. е. до попадания ее внутрь организма и до наступления конечного эффекта. И здесь тоже нарушились естественные цепочки событий. Раньше, когда глюкоза была редкостью, приятность ее сладкого вкуса предшествовала попаданию в кровь человека полезной порции этого вещества. Теперь же ситуация радикально изменилась, и произошло это, если иметь в виду масштабы жизни и эволюции вида homo sapiens, совсем едавно (первый сахарный завод появился в России в XIX в.). Теперь сахар и сладости имеются в избытке, и получается, что приятность ощущений сладкого обманывает человека: он потребляет сахар в чрезмерном количестве и следствием приятных ощущений оказываются последующие негативные эффекты, вплоть до возникающих на этой почве тяжелых заболеваний.[54] Чтобы как-то обезвредить данные приятные переживания был, в частности, придуман ксилит, сладкий вкус которого не сопровождается негативными эффектами после его попадания в организм.

53 См., например: Вишневский А. Г. Демографическая революция. М., 1976; Голод С. И. Трансформация семьи: суть и проблемы. — В сб.: Современные проблемы воспроизводства населения. Материалы симпозиума. Рига, 1980; Кон И. С. На стыке наук. — Вопросы философии, 1981, № 10.

54 Нынешняя изменившаяся по сравнению с древними временами ситуация с пищей привела к парадоксальному соотношению между объективными полезными эффектами пищи (благами первого порядка) и их эмоциональными отражениями. Оно точно отразилось в вопросе одного семилетнего мальчика: «Папа, а почему все полезное невкусно?».

Благодаря обособлению гедонистических функций положительных эмоций от информационных человек получил ныне возможность эксплуатировать позитивные переживания вопреки их естественному информационно-регуляторному назначению, культивируя разные формы пищевого, сексуального и прочего гедонизма.

Неадекватной иногда оказывается и опережающая отрицательная сигнализация. Вкус горечи на ранних стадиях человеческой истории, как правило, предшествовал попаданию в организм вредных для него веществ и потому связался у человека с негативными эмоциональными переживаниями. Но в ходе развития медицины были открыты полезные свойства некоторых горьких веществ, и автоматические эмоционально-отрицательные оценки применительно к ним оказались неадекватными — понадобилось «подслащивать пилюлю».

Таким образом, налицо факты рассогласования между ценностным содержанием эмоциональных переживаний и тех реальных эффектов (полезных или вредных), которые за ними следуют. Отмеченные факты явно свидетельствуют в пользу конструктивности концептуального «разведения» объективных потребностей и благ и их психических отражений. В описанных рассогласованиях эмоциональные переживания оказываются лишь иллюзиями полезности или вредности событий; их можно назвать *эмоциональными или аксиологическими иллюзиями,* эмоциональными «кажимостями».

В связи с этим становится более ясным дискуссионный вопрос о самоценности эмоций. В некоторых концепциях эмоций содержатся утверждения о том, что эмоциональные переживания представляют самостоятельную — позитивную или негативную — ценность для субъекта. Такой взгляд выражен, в частности Б. И. Додоновым. П. В. Симонов полемизирует с этой точкой зрения, полагая, что эмоции приобретают ценность лишь благодаря тем реальным потребностям и благам, которые в эмоциях отражаются. Рассуждения же о самоценности эмоций похожи, по его мнению, на поиск «субстанции стоимости в денежных купюрах».[56] Нам кажется, что в определен-

55 Додонов Б. И. Эмоция как ценность. М., 1978.

56 Симонов П. В. Эмоции и воспитание. (Вопросы воспитания в свете информационной теории эмоций). — Вопросы философии, № 5, 1981, с. 40.

ной мере правы сторонники обеих точек зрения. П. В. Симонов описывает наиболее естественные, филогенетически исходные и когда-то единственные формы соотношений между эмоциональными переживаниями и соответствующими им потребностями первого порядка, об актуализации или насыщении которых эти эмоции несли опережающую информацию. Позиция же Б. И. Додонова применима к тем современным ситуациям, в которых нарушились естественные цепочки событий и появились эмоциональные переживания, неподкрепленные последующими полезными или вредными эффектами.

Мы рассмотрели психические отражения потребностей и благ низших порядков, обычно не выходящих за пространственные границы организма или его ближайшей среды. Эти отражения представляют собой двухкомпонентные эмоциональные оценки, в которых ощущения удовольствия или страдания связаны с образом порождающего или устраняющего их предмета или явления. Связывание образа этого предмета или явления с его эмоциональной меткой происходит либо автоматически, в соответствии с генетической программой организма (так обстоит дело с эмоциональным тоном вкусовых ощущений), либо в результате выполняемых субъектом и обычно не очень сложных познавательных процедур (которые требуются, чтобы, например, определить: мои неприятные ощущения пройдут, если поесть).

Но каждое явление, воспринимаемое субъектом как потребность или благо низшего порядка, объективно представляет собой результат действия цепочки внешних и внутренних причин, т. е. потребностей и благ высших порядков. Познание этих ценностей высших порядков осуществляется субъектом посредством отражения причинно-следственных связей между упомянутыми более отдаленными причинами и порождаемыми ими и уже эмоционально «помеченными» следствиями. Субъект, таким образом, фиксирует причинно-следственную связь между событиями, ценностный статус одного из которых был ему исходно известен, а другого — неизвестен. Обнаружение подобной связи позволяет субъекту перенести характеристику ценности с события-следствия на событие-причину.

Наиболее типичным является конструирование человеком комбинированных цепочек, в которых отражения потребностей, т. е. отсутствующих благ, сочетаются с от-

ражением наличных благ: мысль человека продвигается от потребностей низкого порядка к тем благам более высокого порядка (ресурсам), которые эту потребность могут удовлетворить или предотвратить, например, к способностям субъекта осуществить некоторые действия и дополняющим эти действия орудиям и материалам.

Психическое отражение ценностей высоких порядков может выполняться в зависимости от трудности задачи как сравнительно элементарными, так и более сложными познавательными психическими процессами: на элементарном полюсе — связь, устанавливаемая посредством непроизвольной ассоциации ощущений или восприятий, на противоположном полюсе — посредством осознанных и произвольно управляемых мыслительных операции, включающих высшие формы понятийного мышления. Подобную психическую деятельность называют оценочной или ценностно-ориентационной,[58] подчеркивая при этом ее отличие от познавательной. В действительности же в этих двух видах деятельности много общего: поскольку потребности и блага это объективные реальности, то ценностно-ориентационная деятельность есть не что иное, как познание этих реальностей, т. е. частная форма познавательной деятельности, в задачу которой входит познание ценностей. Но даже если кто-то не согласится с тем, что конечные потребности и блага это объективные феномены, то ему все равно придется признать, что оценочная деятельность содержит познавательные, рациональные процедуры: таковыми уж во всяком случае являются процессы познания объективных связей между ценностями первого порядка и их причинами, т. е. процессы отражения ценностей высоких порядков.

Отсюда, конечно, неминуемо следует и то, что оценочную деятельность можно (а часто и нужно) вопреки распространенным представлениям характеризовать с точки

[57] Довольно сложные операции нужны, например, для того, чтобы отразить причинно-следственные связи между работой химической промышленности (производством удобрений) и удовлетворением потребности в пище, и на этой основе квалифицировать химическое производство как благо *n*-ного порядка для удовлетворения потребности в пище. В подобных случаях отражение человеком причинно-следственных связей между ценностями разных порядков — это уже то, что Р. Нисбет и Л. Росс называют субъективной "теорией" (см.: *Nisbett R., Ross L.* Human inference: strategies ana -nortcomings-of social judgement. Englewood Cliffs, N. J., 1980).

[58] *Каган М. С.* Человеческая деятельность. М., 1974.

зрения критерия объективности. Психофизика эмоций и ценностных ориентации имеет не меньше прав на существование, чем психофизика собственно познавательных феноменов.

Главное, что определяет трудность ценностно-ориентационных задач, — порядок отражаемой субъектом ценности, т. е. число промежуточных звеньев, отделяющих эту ценность от событий, которые уже непосредственно связаны с переживаниями удовольствия, чувством облегчения или, наоборот, страдания: чем больше число этих звеньев, тем более сложные психические процессы должны включиться в познавательную работу. Учитывая ограниченность познавательных ресурсов человека, можно предполагать, что количество промежуточных этапов (опосредовании) не может быть очень большим; оно не должно сильно отличаться от «магического числа 7», характеризующего объем кратковременной памяти человека.[59] Число упомянутых промежуточных звеньев тесно коррелирует с расстоянием во времени между оцениваемым событием и эмоциональной «точкой отсчета». Поэтому временной интервал, отделяющий ценность более высокого порядка от ближайшего к ней элемента ценностной цепочки, уже эмоционально опознанного субъектом, является надежным индикатором трудности предстоящей субъекту ценностно-ориентационной деятельности.

Конечно, индивид не обязательно сам открывает причинно-следственные цепочки ценностей; большинство из них становится известно ему в готовом виде — как продукт культуры или опыта окружающих людей. Но если человек действует сознательно, ему все равно приходится извлекать эти цепочки потребностей и благ разного порядка из своей памяти и обязательно держать их в поле внимания, т. е. осуществлять психическую работу.

Необходимость специальных усилий, естественно, затрудняет оперирование субъекта отражениями ценностей высоких порядков. Поэтому, хотя и по иным причинам, но ценности слишком высоких порядков оказываются нередко столь же познавательно недоступными для субъекта, как и ценности самых низких порядков.

[59] *Миллер Дж.* Магическое число семь, плюс или минус два. О некоторых пределах нашей способности перерабатывать информацию. — В кн.: Инженерная психология. Пер. с англ. М., 1964.

Сложные мыслительные процессы, участвующие в психическом отражении ценностей высоких порядков, по мере повторения одних и тех же сочетаний причин и следствий сокращаются и упрощаются. Это происходит за счет выпадения промежуточных звеньев, связывающих «высокопорядковый» предмет оценивания с конечными переживаниями удовольствия, неудовольствия или чувства облегчения. При этом происходит как бы субъективное снижение порядка потребности или блага, которые теперь «напрямую» без участия опосредующих звеньев ассоциируются с конечным эмоциональным переживанием. Например, появление какого-либо человека, воспринимавшееся сначала как ценность только благодаря позитивным результатам взаимодействия с ним, впоследствии начинает само порождать эмоциональные переживания; субъект как бы не вспоминает, зачем ему первоначально был нужен этот человек.

По-видимому, особенно высока вероятность подобного субъективного превращения промежуточных ценностей в конечные у тех ценностей, которые обладают разносторонней, универсальной полезностью или вредностью — у таких, как положительная или отрицательная социальная оценка, способности и деятельность субъекта, запасы времени и т. п. Итак, в процессе повторных восприятий одной и той же последовательности событий ценности более низкого порядка начинают пропускаться сознанием, как бы проговариваться скороговоркой, и в конце концов в сознании остаются только ценности более высокого порядка, которые теперь непосредственно порождают эмоциональное переживание.[60] Это чрезвычайно расширяет круг потребностей и благ, ценность которых отражается субъектом автоматически, без специальных познавательных усилий. Если *врожденная* автоматика эмоциональных оценок обслуживает в основном ценности первого и близких к нему порядков, то только что описанная *приобретенная* автоматика распространяется на ценности любых, в принципе сколь угодно высоких порядков.

[60] Частная форма этого процесса — субъективное превращение промежуточных мотивов в конечные — была много лет назад описана Г. Оллпортом и названа им трансформацией или функциональной автономизацией мотивов (см.: *Allport G. W.* Personality: a psychologicul interpretation. New York, 1937).

Подобный процесс выпадения промежуточных звеньев из ценностно-ориентационной деятельности субъекта по существу аналогичен тому выпадению конечных ценностей из поля непосредственного психического отражения, о результатах которого мы говорили выше. Здесь происходит дальнейшее смещение эмоциональных переживаний в сторону ценностей более высоких порядков: от тех ценностей, которые стояли почти «вплотную» к конечным и находились на границе организма и внешней среды, к тем, которые локализованы вне организма и значительно удалены от потребностей и благ первого порядка. Тем самым еще более усиливается опережающий характер отражения ценностей первого порядка в эмоциональных переживаниях субъекта.

Отличие только в том, что конечные ценности выпадают в итоге филогенетического развития вида, а промежуточные — в итоге онтогенетического развития индивида. Связи ценностей первого порядка с непосредственно примыкающими к ним потребностями и благами более высоких порядков были устойчивы на протяжении многих поколений, и потому в процессе эволюции отражения конечных ценностей могли быть без ущерба «сокращены». Подключение же к этой цепочке ценностей еще более высокого порядка происходит уже не во внутренней, а во внешней среде организма, и потому связи более отдаленных звеньев с конечными эффектами гораздо менее устойчивы. Так что в этих случаях генетически (т. е. априорно) установленная автоматическая связь ценности высокого порядка с эмоциональным переживанием была бы мало эффективной. Поэтому для формирования подобных связей здесь используются механизмы индивидуального, а не видового обучения.

Но упомянутые связи, в которых участвуют события, происходящие во внешней среде, оказываются неустойчивыми даже на протяжении жизни одного поколения. И потому сформировавшиеся на каком-либо этапе жизни индивида эмоционально-оценочные автоматизмы на следующем этапе часто уже не отражают реальной последовательности значимых событий; они становятся эмоциональными или аксиологическими иллюзиями, подобными тем, что сформировались в процессе филогенеза.

В заключение несколько слов о терминах. Психическое отражение ценностей разного порядка удобно обозначать термином «оценка». В состав оценки входит субъект

оценки, ее предмет, характер и основание.[61] Предмет оценки соответствует *когнитивному* отражению фактического состава конечной или промежуточной ценности; характер оценки («хорошо—безразлично—плохо» или «лучше-равноценно-хуже») означает *эмоциональную* квалификацию указанного фактического события как положительной, отрицательной или нейтральной ценности; основание оценки — есть уточнение части или аспекта оцениваемого фактического события или же отражение причинно-следственной связи между оцениваемым событием и некоторым его следствием, ценность которого уже известна индивиду.

Оценки как отражения потребностей и благ можно разделить на два больших класса — эмоциональные и рациональные. В *эмоциональных* оценках познавательное содержание (предмет оценки) автоматически связывается с эмоциональным переживанием удовольствия или страдания. *Рациональные* оценки — это те отражения ценностей, в которых оцениваемый предмет отделен от эмоционального переживания некоторым числом промежуточных звеньев. Поэтому здесь требуются принципиально более сложные формы рационально-мыслительной деятельности. К тому же эти оценки производятся обычно до появления потребности или блага первого порядка и эмоциональные переживания конечных ценностей оказываются в них ослабленными, стертыми (А. М. Эткинд). Но следует иметь в виду, что оппозиция «эмоциональное-рациональное» не совсем точно выражает реальное различие между двумя упомянутыми способами оценивания. Рационально-мыслительные формы отражения ценностей никогда не являются полностью свободными от эмоциональных переживаний. Они по существу представляют собой мыслительное оперирование эмоциями, в частности, мыслительный перенос эмоционального переживания со следствия (ценности низкого порядка) на причину, которая благодаря этому и отражается в качестве ценности высокого порядка.[62] . В свою очередь, даже простейшие

[61] *Ивин А.А.* Логика оценок. М., 1970, с. 21-31.

[62] Наличие непосредственных эмоциональных переживаний в процессах рационального отражения ценностей - одно из частных выражений сущности мышления как отражения одного и того же содержания на двух языках - на языке символов (слов естественного языка или «вторых сигналов», по И. П. Павлову) и на языке ощущении, восприятий и представлений («первых сигналов», по

эмоциональные оценки («эмоциональные явления», по Вилюнасу) формируются не без участия познавательных процессов.[63]

Получая информацию посредством социально-психологических, социологических или экономических методов, сбора эмпирических данных, исследователь имеет дело почти всегда с вербальным, рационализированным описанием потребностей и благ, поскольку пользуется анкетой, вопросником или интервью. Содержащаяся в этих описаниях информация достоверна и пригодна для последующих выводов исследователя (как, впрочем, и для выводов самого респондента) лишь в меру подкрепленности этих оценок непосредственными эмоциональными отражениями ценностей.

3. СИСТЕМА ПАРАМЕТРОВ, ХАРАКТЕРИЗУЮЩИХ ПОТРЕБНОСТИ, БЛАГА И ИХ СУБЪЕКТИВНЫЕ ОТРАЖЕНИЯ

Изложенные выше представления о благах и потребностях должны сопрягаться с теми свойствами, которые фиксируются в эмпирических исследованиях и на языке которых часто описываются феномены данной предметной области.

Первая группа — показатели объема. *Объем потребности* — это величина отсутствующего блага.

Вопросом об объемах потребностей больше всего интересуются экономисты в связи с тем, что эти данные необходимы для планирования и организации производства товаров. Характеристики объемов потребностей часто обозначаются в экономической литературе терминами «рациональные нормы потребления», или «разумные по-

Павлову) — и обратимого перевода отражаемого содержания с одного из этих языков на другой (см.: *Веккер Л. М.* Психические процессы. Л., 1976, т. 2, с. 109—191; *Алексеев А. А.* Взаимодействие образных и символических структур в развивающемся интеллекте ребенка. — В кн.: Проблемы возрастной психологии / Под ред. А. И. Щербакова. Л., 1979).

[63] См. об. этом: *Вилюнас В. К.* Психология эмоциональных явлений. М., 1976, с. 61—71; *Schachter S.* The interaction of cognitive and physiological determinants of emotional state. — In: Advances in experimental social psychology / Ed. by L. Berkowitz. New York, 1964, vol. 1; *Трусов В. П.* Социально-психологические исследования когнитивных процессов. Л., 1980; *Эткинд А. М.* Социально-психологические исследования эмоций в США. — В кн.: Социально-психологические исследования в психоневрологии. Л., 1980.

требности» обозначающими величины, полученные, как правило, расчетным путем.

Определение субъективных представлений об объемах потребностей обычно осуществляется с помощью прямых вопросов о том, какое именно благо и в каком количестве нужно человеку: сколько комнат в квартире, сколько детей в семье, сколько свободного времени, сколько денег, сколько кинопосещений в месяц и т. п. Такова же и практика изучения потребительского спроса на различные товары.

Во многих случаях наше знание об объемах потребностей приблизительно и к тому же трудно вербализуемо. Каждый, например, знает приблизительный объем потребности в активности у своего ребенка: если он полдня сидел или спокойно играл, то ему надо определенное время «побеситься»; все равно, будет ли он бегать, прыгать, кувыркаться или кричать — лишь бы была истрачена определенная энергия. Подобно этому мы представляем объемы и многих других потребностей — своих собственных и наших близких.

На практике гораздо важнее знать не полный объем потребности, а тот, который реально может быть удовлетворен при существующих условиях. Различие между полным объемом потребности и ее «выполнимым», посильным для человека объемом введено в политэкономии применительно к товарам. Еще А. Смит различал спрос и желание, определяя эффективный спрос как количество блага, которое будет приобретено по данной цене.

Поскольку главным ресурсом, лимитирующим покупателя, являются деньги, то естественно, что у экономистов «под спросом понимается платежеспособная потребность, т. е. обеспеченная деньгами часть потребностей населения в товарах, а также в услугах, реализуемых в товарной форме».[64] «Спрос отражает далеко не всю потребность, а лишь ту ее часть, которая обеспечена определенным эквивалентом» (в частности, деньгами).[65]

Мы полагаем, что понятие спроса имеет более широкую сферу приложения, далеко выходящую за пределы благ, приобретаемых за деньги. Оно может быть использовано

[64] *Данилов А. И.* Потребности и спрос как социально-экономические категории. М., 1976, с. 18.

[65] *Левин А. И., Яркин А. П.* Платежеспособный спрос населения. М., 1976, с. 18.

для обозначения объема потребностей, подвергшихся ограничивающему воздействию не только денежных, но и любых других ресурсов — энергетических, временных, информационных и т. п.[66]

Нет, конечно, ничего удивительного в том, что человек удовлетворяет свои потребности лишь в той мере, в какой для этого есть объективные возможности. Более интересно, на наш взгляд, что в субъективных отражениях тоже фигурирует не полный объем, а спрос. Иными словами, человек сразу учитывает ожидаемые возможности удовлетворения потребности, т. е. наличие у себя благ более высокого порядка. Отражения объема потребностей взрослыми людьми — это в большинстве случаев желания искушенного, трезвого, реалистичного человека, а не безосновательные мечтания.

Конечно, многое зависит от формулировки вопросов, и, наверное, можно заставить человека оторваться от реальных ограничений, добавив к вопросу слова «если бы все было возможно», и т. п. Но в обычной ситуации, где ничего специально не оговорено, человек сообщает нам не о полном объеме своих потребностей, а нечто близкое к спросу. Эта тенденция тем более усиливается, когда от разговора о том, что хочется, индивид переходит к планированию действий (своих или чужих) для достижения желаемого. Здесь цель эксплицитно связывается со средствами, и поэтому объем цели — это всегда объем спроса, а не полный объем потребности.

Многие факты, которые обычно истолковывают как примеры развития потребностей личности, есть на самом деле возрастание спроса, переход человека от «предъявления» своих урезанных потребностей к предъявлению их во все более полном объеме. Например, за счет введения в последнее время разнообразных технических усовершенствований при прежних затратах домашнего труда можно достичь более высокого качества питания ц других аспектов быта, поэтому возросли и соответствующие притязания.[67]

66 К выводу об универсальности понятия спроса пришли и другие авторы (см., например: Lea S. E. G. The psychology and economics of demand. — Psychological Bulletin, 1978, vol. 85, p. 441 — 466; Allison J. Demand economics and experimental psychology. — Behavioral Science, 1979, vol. 24, p. 403-415).

67 Мацковский М. Семья для своего блага. — Семья и школа, 1979, № 1, с. 29.

Понятно, что величина, характеризующая объем потребности x в момент t_i, тесно связана с *величиной блага x*, уже имеющегося в этот момент у субъекта. Первая из них представляет собой разность между максимальным объемом потребности (в какой-либо момент t_k) и второй величиной. Эту закономерность можно выразить в виде простой формулы:

$$\text{Объем потребности } x_{t_i} = \begin{matrix}\text{максимальный}\\ \text{объем}\\ \text{потребности } x\end{matrix} - \text{объем блага } x_{t_i}. \qquad (1)$$

Вторая группа характеристик — это *параметры удовлетворенности и неудовлетворенности.* По существу значения данных параметров — это те же величины наличного блага или потребности, уже фиксированные в показателях объема, но выраженные в более абстрактных, неименованных, относительных шкалах, которые поэтому являются универсальными для разных потребностей или благ. Нельзя сравнивать объем потребностей в деньгах и, например, в общении или объем соответствующих благ: одна величина выражается в рублях, вторая же в количестве контактов, в их длительности и др. Но удовлетворенности (или неудовлетворенности) этих потребностей сравнению вполне поддаются.

Неудовлетворенность потребности x в момент t_i — это отношение объема этой потребности в данный момент к ее максимальному объему в момент t_k. Данный показатель характеризует, таким образом, относительную величину объема потребности:

$$\text{Неудовлетворенность потребности } x_{t_i} = \frac{\text{объем потребности } x_{t_i}}{\text{максимальный объем потребности } x}. \qquad (2)$$

По аналогии, удовлетворенность — это отношение величины имеющегося у человека блага к максимально необходимой, т. е. к полному объему соответствующей потребности. Таким образом, степень удовлетворения потребности можно рассматривать как относительную величину блага.

У. Джемс предложил ныне широко известную формулу частного вида удовлетворенности — удовлетворенности человека самим собой:

$$\text{Самоуважение} = \frac{\text{успех}}{\text{притязания}} \tag{3}$$[68]

Если обобщить эту формулу, то на место самоуважения надо поставить удовлетворенность некоторой потребности в момент t_i на место притязаний — максимальный объем этой потребности в момент t_k, *а* на место успеха — объем блага, реально имеющегося в момент t_i:

$$\text{Удовлетворенность потребности } x_{ti} = \frac{\text{объем блага } x_{ti}}{\text{максимальный объем потребности } x} \tag{4}$$

Благо *x* и потребность *x,* фигурирующие в этой и предшествующих формулах, могут быть ценностями как первого, так и более высоких порядков. В последнем случае удовлетворенность потребности *x* оказывается в то же время *возможностью* удовлетворения некоторого множества других потребностей, характеризующихся более низким порядком, чем *x.* На это справедливо обращают внимание А. А. Мурутар и II. А. Вихалемм.[69] Но определять удовлетворенность только как возможность все же неправомерно, поскольку в этом случае за рамками рассмотрения остается удовлетворенность потребностей *первого* порядка.

Поскольку объем потребности и объем имеющегося в этот же момент блага тесно связаны *(1)* и находятся во взаимно обратных отношениях, то также связанными между собой оказываются параметры неудовлетворенности и удовлетворенности: с ростом одного из них падают значения другого. Поэтому в принципе неважно, какой из них измерять.

Дело, однако, осложняется тем, что чаще всего применяют комбинированную шкалу, образованную путем сращения шкал неудовлетворенности и удовлетворенности. В итоге получается, например, такая шкала: совершенно не удовлетворяет (1), скорее не удовлетворяет (2), не могу сказать, удовлетворяет или нет (3), скорее удовлетворяет,

68 Джемс У. Психология. Спб., 1898, с. 143. — Термин «успех» здесь вводит в заблуждение: успех — «success» — это уже оцененный результат, а Джемс, судя по контексту, имеет в виду исходный, «сырой» результат.

69 Мурутар А. А., Вихалемм П. А. Некоторые проблемы комплексного исследования удовлетворенности заводского коллектива. — В кн.: Труды по социологии. Тарту, 1972, II.

чем нет (4), вполне удовлетворяет (5). Подобное комбинирование психологически оправдано, поскольку оно, видимо, совпадает со спонтанной сменой оцениваемого параметра самим субъектом: пока объем отсутствующего блага велик и не перешел какую-то границу (например, пока он не сравнялся с тем, что уже имеется у субъекта), человек оценивает неудовлетворенность. А как только объем потребности сократился и пересек упомянутую границу, и значит одновременно вырос объем имеющегося блага, человек переходит к оценке удовлетворенности. Середина же шкалы — «не могу сказать, удовлетворяет или нет» — как раз и соответствует оценке пограничной ситуации (например, когда объем потребности примерно равен объему блага).

Путаница при истолковании двойной шкалы может возникнуть из-за того, что называют-то ее по имени только одной из составляющих — шкалой удовлетворенности — и при этом говорят, что значения удовлетворенности растут, например, от 1 до 5 (или от —2 до +2, если используется шкала типа: (—2)—(—1)—0—(+1)—(+2))!

В эмпирических исследованиях параметры неудовлетворенности и удовлетворенности фиксируют почти всегда со слов самого человека, т. е. как психологическое отражение удовлетворенности. В отечественной науке преимущественно исследовалась удовлетворенность потребностей, связанных с трудом, но имеются и работы об удовлетворенности досугом, а также жизнью в целом.[70]

Широкое исследование удовлетворенности выполнено американскими психологами в социологами в рамках проекта по изучению качества жизни.[71] В этой работе

70 Человек и его работа / Под ред. А. Г. Здравомыслова, В. П. Рожина и В. А. Ядова. М., 1967; Мурутар А. А., Вихалемм Д. А. Указ. соч.; Ядов В. А., Киссель А. А. Удовлетворенность работой: анализ эмпирических обобщений и попытка их теоретического истолкования. — Социологические исследования, 1974, Л» 1; Магун В. С. О взаимосвязях между значимостью различных потребностей личности и их удовлетворенностью. — Вопросы психологии. 1978, № 6; Патрушев Б. Д. Удовлетворенность свободным временем как социальный показатель. — Социологические исследования, 1979, № 1; Мугдыбаев К. Удовлетворенность жизнью, ощущение счастья, переживание смысла собственного бытия (пз опыта эмпирических исследований). — В кн.: Рабочий класс СССР па рубеже 80-х годов / Под ред. Л. А. Гордона, Э. В. Клопова, А. К. Назимовой. М., 1981, ч. II.

71 Campbell A., Converse Ph. E., Rodgers W. L. The quality of American life. Perceptions, evaluations and satisfactions. New York, 1976.

получены данные об удовлетворении потребностей, связанных с пятнадцатью сферами жизни. Все сделанные оценки оказались сдвинутыми в сторону позитивных значений удовлетворенности. Судя по средним, максимальное удовлетворение у американцев вызывает супружество (6.3 балла по 7-балльной шкале!), семейная жизнь, собственное здоровье, соседские отношения, минимальное — размеры сбережений и формы их использования, степень образованности, уровень жизни, эффективность использования своего образовательного потенциала, жилищные условия.

Характеристики субъективной удовлетворенности естественно связаны с эмоционально-оценочными формами отражения потребностей и благ, которые были описаны выше. Общая закономерность состоит в том, что с ростом удовлетворенности любой потребности происходит постепенный переход от отрицательных оценок соответствующего аспекта через нейтральную область к положительным оценкам. Но, как уже говорилось выше, иногда субъективные континуумы потребность—благо содержат только негативно-нейтральную, а иногда, наоборот, только нейтрально-позитивную зоны. Это обстоятельство нельзя не учитывать, когда мы «привязываем» эмоционально-оценочные континуумы к шкалам удовлетворенности.

Есть и еще один способ выделения в однородном континууме удовлетворенности качественно разнородных зон. Вот как он применяется, например, по отношению к потребности в пище. Выделяются три уровня удовлетворения: удовлетворение до уровня, при котором обеспечивается только сохранение жизни, степень удовлетворенности, обеспечивающая поддержание здоровья, и, наконец, еще более высокий уровень удовлетворения, имеющий «просто значение удовольствия».[72] Легко заметить, что в этом членении смешаны объективный и субъективный параметры удовлетворенности, но если не обращать внимания на этот недостаток, то подобная классификация удобна. Притом она соответствует и шкале эмоциональных переживаний: отрицательные эмоции на первом уровне, нейтральное состояние — на втором и положительные эмоции — на третьем.

Третья группа свойств — параметры, которые обозначаются терминами "*ценность*", "*важность*", "*значимость*",

[72] *Менгер К.* Указ. соч., с. 89.

«валентность» и им подобными. Классификация того или иного объекта или состояния как важного или ценного для человека означает, что этот объект или состояние является благом или потребностью, квалификация же как неважного означает, что он не является ни тем, ни другим. Высокая значимость говорит о том, что данный фактор сильно влияет на сохранение или развитие субъекта (неважно, в какую сторону — в худшую или в лучшую), а нулевая значимость — что указанное влияние отсутствует. Таким образом, ценность, важность и им подобные свойства того или иного аспекта действительности — это его способность своими изменениями влиять на объем блага или потребности, величину удовлетворенности или неудовлетворенности.

Из данного определения ценности или значимости следует ее разделение на позитивную (влияние в сторону повышения сохранности и развитости), негативную (влияние в сторону понижения сохранности или развитости) и нейтральную (отсутствие влияния в каком-либо из направлений).

Рост влияния какого-либо фактора на удовлетворенность, т. е. увеличение его ценности, должен, по определению, приводить к повышению его объема либо в качестве блага, либо в качестве потребности и, следовательно, к повышению удовлетворенности или неудовлетворенности этим фактором. Если используется описанная выше шкала удовлетворенности-неудовлетворенности, то ценность будет расти по мере движения от центра шкалы к ее периферии. Это подтверждается корреляциями между ценностью (значимостью) и удовлетворенностью, полученными в разных «половинках» данной шкалы.[73] В этой комбинированной шкале, варьирующей, например, от —2 до +2, значимость является как бы модулем удовлетворенности или скалярной удовлетворенностью. Удовлетворенность же это, наоборот, векторная значимость: утверждение, что тот или иной фактор позитивно значим,

[73] См.: *Friedlander F.* Relationships between the importance and the satisfaction of various environmental factors. — Journal of Applied psychology, 1965, vol. 49, p. 160—164. — Аналогичные корреляции получены нами на массиве ленинградских рабочих.

Данное обстоятельство не исключает того, что значимость какого-либо фактора, выступая как индикатор силы соответствующих побуждений, может влиять на последующую удовлетворенность этим фактором (подробнее см.: *Магун В. С.* Указ. соч.).

эквивалентно тому, что «я этим фактором удовлетворен», утверждение, что он негативно значим — тому, что «я им неудовлетворен». Отсюда следует также, что значимость фактора совпадает с его эмоциогенностью, или — в более общем виде — со способностью порождать оценки.

Итак, все основные параметры, характеризующие потребности и блага — актуальный объем блага и потребности, удовлетворенность-неудовлетворенность и значимость, — закономерно связаны между собой.

До сих пор мы рассматривали параметры отдельных ценностей. Что же касается свойств *системы* ценностей, то важнейшим из них является способность ценности более высокого порядка порождать ценность более низкого порядка. Эту способность называют инструментальностью ценности более высокого порядка по отношению к ценности более низкого, или, наоборот, доступностью ценности более низкого порядка для ценности более высокого. У термина доступность много синонимов (особенно, когда речь идет о доступности действия), — осуществимость, посильность, выполнимость, возможность приобретения. . . Термины «инструментальность» и «доступность» подходят, главным образом, для описания причинно-следственных связей между благами.[74] Но поскольку для связей между *потребностями* аналогичных терминов нет, можно пока применять термины, описывающие соотношения благ, и к соотношениям между потребностями.

Если ценности связаны отношениями инструментальности (или доступности), то взаимосвязанными являются и их параметры. Например, объем блага n-ного порядка определяется объемом ресурсов (благ более высокого порядка) и их расходом на единицу этого блага, удовлетворенность n-ным благом будет в точности равняться удовлетворенности ресурсами, а его полезность — полезности ресурсов.

В большинстве случаев субъекту достоверно неизвестны причинно-следственные отношения между ценностями, и он

[74] В зависимости от характера ресурсов, используемых для достижения результата, различают несколько аспектов доступности. Так, А. В. Баранов выделил четыре аспекта, существенных для удовлетворения потребностей жителя крупного города, — пространственно-временную, экономическую, юридическую и культурную доступность. (См.: *Баранов А. В.* Социальная инфраструктура крупного города. — Известия АН СССР, серия экономическая, 1980, № 4, с. 65).

оценивает их в терминах субъективной вероятности — вероятности («возможности») будущего приобретения блага или возникновения потребности при наличии определенных исходных условий; эта вероятность обычно меньше единицы. (Поэтому, кстати, столь необходимым для адекватного психического отражения причинно-следственных связей между ценностями разных порядков является такое качество человека как уверенность, способность противостоять сомнениям). Субъективная неопределенность как бы снижает субъективные величины объема, удовлетворенности и значимости будущих ценностей, что естественно снижает в представлении человека и характеристики соответствующих ценностей более высокого порядка (ресурсов и «антиресурсов»).

Рассмотрим теперь соотношения между *одновременными, сосуществующими,* ценностями. Большинство инструментальных ценностей поливалентны. Если взять в качестве простейшего примера пиджак, то он и согревает, и служит для хранения мелких предметов, и украшает человека.[75] Произведение искусства удовлетворяет и эстетические, и внеэстетические потребности человека.[76] Многие феномены сочетают инструментальную и самоценную полезность: например, здоровье является благом для человека и само по себе, и как средство для многих видов деятельности.

В ряде случаев можно расчленить оцениваемые объекты и ликвидировать таким способом их поливалентность. Можно, в частности, утверждать, что только карманы, а не пиджак в целом, используются для хранения мелких предметов. Но и при более дробном членении, т. е. при переходе от молярного к молекулярному и субмолекулярному уровню, не всегда удается ликвидировать совпадающие у носителей разных валентностей элементы. Чем больше шагов членения (дробления) целостного объекта или процесса требуется для того, чтобы избавиться от его поливалентности, тем более она органична для рассматриваемого целого.

[75] *Коломийцев И. Н.* Принципы классификации промышленных товаров по потребительным свойствам. М., 1975, с. 16.

[76] *Дадамян Г. Г., Дондурей Д. В., Невлер Л. Е.* Восприятие монументального искусства — типы, механизмы, эффективность (опыт эмпирического исследования). — В кн.: Вопросы социологии искусства. М., 1979.

Ценности, лидирующие (по данным эмпирических исследований) в сознании респондентов, как правило, имеют поливалентный характер. Таковы «мир», «хорошая обстановка в стране», «дети», «друзья», «работа», «семейная жизнь», «деньги» и т. п.

Поливалентность может выступать как в форме множественной полезности (полифункциональности), так и в форме «множественной вредности». Особого внимания заслуживает феномен амбивалентности, т. е. сочетание в одном предмете полезных и вредных свойств. В этом случае последние выступают в качестве *цены* за использование первых. Итоговая ценность какого-либо события или их системы вычисляется посредством алгебраического суммирования его частных ценностей (или валентностей). Применительно к деятельности и ее результатам эта суммарная ценность эквивалентна показателю эффективности. Последний обычно определяют как разность между «результатами» (позитивными ценностями) и «затратами» (абсолютными величинами негативных ценностей), или как отношение «результатов» к «затратам».

Разные валентности одного и того же предмета или действия неодинаковы также и с точки зрения своего порядка. Во многих объектах можно выделить валентности низкого и высокого порядков, или в других терминах — непосредственные и опосредованные, сиюминутные (ближние) и отсроченные (дальние). Например, многие виды напряженной работы приносят обычно быстрые отрицательные результаты (усталость, отказ от развлечений и т. п.) и медленные положительные (достижение предметного результата и получение социальных вознаграждений за него). Конфликт ближнего и дальнего благ имеет место и применительно к деньгам: их можно потратить сразу на удовлетворение текущих потребностей или, пожертвовав сегодняшними радостями, превратить в промежуточное благо — в сбережения — и лишь затем употребить на удовлетворение конечных потребностей (например, на приобретение товаров длительного пользования). Расслоение значимостей на «ближние» и «дальние» имеет важные последствия для психической регуляции деятельности.

Следующий этап конкретизации представлений о значимости и тесно связанных с нею параметрах удовлетворенности—неудовлетворенности — это переход от представления об удовлетворении и актуализации потребностей

как об одномоментных актах («состояниях») к представлению о них как о *процессах* состоящих из последовательных, предельно малых по длительности этапов. Данный переход связан с введением понятий о предельных и приростных величинах — фундаментальных категорий современного экономико-математического анализа.[77] Предельная значимость какого-либо фактора (его предельная полезность или вредность) — это способность единицы этого фактора изменять объем благополучия субъекта.

Существенной закономерностью является изменение предельной полезности инструментального блага в процессе удовлетворения потребности: на начальных этапах приобретение каждой новой порции блага имеет более важное значение (от него иногда зависит сохранение самой жизни), чем на последующих. Одна из формулировок этой закономерности, которая получила название «принципа убывающей предельной полезности», гласит: «Каждая дополнительная единица того или иного блага повышает его общую полезность в меньшей мере, чем предыдущая».[78]

Параметр значимости прямо связан с побудительной силой данной потребности, с ее способностью быть целью или мотивом деятельности.

4. СОЦИАЛЬНЫЕ ЦЕННОСТИ, ИХ ОТРАЖЕНИЕ В ПСИХИКЕ И ПОБУДИТЕЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНДИВИДА

Следующая фундаментальная проблема рассматриваемой предметной области, возникающая при любых попытках ее теоретического осмысления, касается взаимоотношений между ценностями индивида и ценностями других людей и социальных групп, а также способов объяснения факта очевидной социальной полезности индивидуальной деятельности.

В самое последнее время в нашей литературе появились работы, подчеркивающие высокую актуальность указанной проблемы. От имени наук, изучающих общество, со-

77 Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь. М-, 1979, с. 216-217.

78 Georgescu-Roegen N. Utility. —In: International encyclopedia of social sciences. New York, 1968, vol. 16, p. 236.

ответствующую проблему остро сформулировал В. Б. Голофаст. Он показал, что сейчас существует «два вида концептуальных систем, претендующих на статус теорий деятельности».[79] Первый вид концепций Голофаст обозначил как Ц-теорию — теорию регуляции деятельности индивида посредством его целей. Ц-теория, по мнению автора, «является принципиально теорией изолированной деятельности изолированного субъекта».[80] Второй вид концепций назван Голофастом Ф-теорией, поскольку в них деятельность индивида объясняется исходя из ее функций в рамках общественной системы, т. е. рассматривается как средство удовлетворения потребностей этой системы.

От имени наук, изучающих индивида, остроту проблемы соотношения индивидуальных и социальных потребностей подчеркнул Б. Ф. Ломов. Он подверг критике традиционный психологический анализ индивидуальной деятельности за то, что в последнем «совершенно упускается из виду взаимодействие индивида с другими людьми».[81] Индивидуальная деятельность должна изучаться «в системе общественных отношений, сложившихся в данном обществе на данной ступени его исторического развития».[82] Важным выводом из этого общего требования является положение о том, что «в мотивах индивида отражаются не только его индивидуальные потребности. В них отражаются также и потребности общества» и, в частности, «тех общностей людей, которым принадлежит данный конкретный индивид (например, семья, трудовой коллектив, спортивная команда, школьный класс и т. д.)».[83]

Существуют, по-видимому, *две* принципиально различных формы организации социально полезной деятельности индивида. Они различаются и своими социальными механизмами, и содержанием отраженных в психике человека (посредством эмоциональных и рациональных оценок) ценностей. С точки зрения представленности социальных ценностей в психике субъекта, две упомянутых формы

79 Голофаст В. Б. Методологический анализ в социальном исследовании. Л., 1980, с. 85.

80 Там же, с. 90.

81 Ломов Б. Ф. К проблеме деятельности в психологии. — Психологический журнал, 1981, т. 2, № 5, с. 5.

82 Там же, с. 6.

83 Там же, с. 12 (разрядка автора).

побуждения его социально полезной деятельности можно различать как *прямую* и *косвенную*.

В случае *прямого* побуждения потребности и блага других людей и социальных групп отражаются в психике человека в тех же эмоционально-оценочных формах, которые характерны для отражения им своих собственных ценностей. В этом случае образ *чужого* блага или *чужой* потребности сопровождается у субъекта переживаниями *собственного* удовольствия или страдания. Подобное отражение осуществляется человеком посредством не только эмоционально-автоматизированных, но и произвольно-рациональных оценок: человек не только переживает за других людей, но и *думает* об их благополучии.

Оценочные отражения потребностей и благ других людей легко сопоставляются, сравниваются индивидом по силе с отражениями его собственных потребностей и в результате подобных сравнений часто одерживают верх. В. Б. Голофаст и Г. Ф. Красноносенко изучили ответы представителей разных групп городского населения на вопросы о том, что их больше всего заботит в жизни и что доставляет наибольшую радость. Анализ показал, что наиболее значимым для респондентов является благополучие членов их семьи, хотя и близких, но все же *других* людей. При этом первыми в качестве источников забот и радостей названы дети.[84]

В результате обследования ценностных ориентации ленинградских инженеров Г. И. Саганенко и В. А. Ядов также обнаружили, что индивид полагает значимым для себя благополучие других людей — ценности «счастливая семейная жизнь», «любовь» и «дружба», предполагающие заботу о чужих интересах, оказались в первой трети списка, содержащего 18 различных ценностей. В этом исследовании использовался модифицированный и адаптированный вариант методики М. Рокича. По данным самого Рокича, полученным на репрезентативных американских выборках, благополучие семьи занимает одно из ведущих мест в системе ценностей респондентов: средний ранг этой ценности (которая формулировалась в его методике как «безопасность семьи») равнялся 3.8 как

84 Голофаст В. Б., Красноносенко Г. Ф. Структура жизненных ориентации. — В кн.: Семья в крупном городе / Под ред. В. Б. Голофаста. Л., 1983, с. 171—174.

85 Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979, с. 88-100.

в группе женщин, так и в группе мужчин, что в ряду средних значений соответствовало второму месту.[86]

Сходство прямого отражения социальных ценностей с механизмами отражения индивидом своих собственных ценностей недвусмысленно выражается в ряде распространенных терминов и формулировок. Например, говорят о боли, страхе, радости не за себя, а за кого-то другого, об отношении к другому человеку, как к самому себе. М. С. Каган предполагает, что именно отношение к другому как «к себе подобному» является сущностью процесса общения.[87] Для обозначения реакции одного животного на сигналы о состоянии потребностей другого П. В. Симонов ввел термин «эмоциональный резонанс».[88] У. Джемс в свое время предложил понятие «расширенного Я» («extended self»), куда, в частности, включил образы близких индивиду людей.[89] В. С. Мерлин, указывая на конструктивность введенного Джемсом понятия, в то же время подчеркивает частный характер той конкретной формы, которую это понятие приобрело у его автора.[90] В состав «расширенного Я» развитой личности входит не только содержание непосредственного социального и предметного окружения, но гораздо более широкие социальные и несоциальные образования: большие группы людей, общество и даже человечество в целом, Земля и т. п. Близкий смысл имеет понятие «Я-включенности», или «Я-вовлеченности». Психическими механизмами познания чужих потребностей являются сопереживание, сочувствие, эмпатия.

Следовательно, субъект способен эмоционально переживать потребности и блага других людей и общества в целом так же, как он переживает свои собственные по-

86 Rokeach M. The nature of human values. New York, 1973, p. 57. Приведенные выше данные являются, пожалуй, несколько неожиданными в сопоставлении с некоторыми теоретическими положениями, выраженными, например, в формулировке Н. М. Римашевской: «Элементарные потребности, как правило, более настоятельны и интенсивны, чем социальные» (см.: Римашевская Н. М. Принципы прогнозирования народного благосостояния. — В кн.: Потребности, доходы, потребление. М., 1979, с. 20).

87 Каган М. С. Человеческая деятельность. М., 1974, с. R2.

88 См.: Нейрофизиологический подход к анализу внутривидового поведения. / Под ред. П. В. Симонова. М., 1976.

89 Джемс У. Психология. Пер. с англ. СПб., 1898.

90 Мерлин В. С. Проблемы экспериментальной психологии личности (главы из монографии). — В кн.: Проблемы экспериментальной психологии личности. Пермь, 1970, вып. VI, с. 175—176.

требности и блага. В этих случаях образ чужого блага или потребности прямо порождает у человека переживание его собственного удовольствия или неудовольствия, а его представления о *своих* ценностях вообще не участвуют в этом процессе. Поэтому, характеризуя подобные формы отражения социальных ценностей, говорят, что человек «не думает о себе», «забывает себя», а также, что социальные ценности им интернализованы. С равным правом можно сказать, что индивид забывает о том, что перед ним *другой* человек, воспринимая его радости и беды как свои собственные.

Общепризнано, что многие из этих альтруистических оценок формируются в процессе социализации. В то же время существуют, по-видимому, и врожденные формы эмоционального отражения некоторых наиболее устойчивых социальных ценностей, как конечных, так и инструментальных.

Бесспорные факты наличия прямых форм отражения социальных потребностей и благ обычно подвергаются неадекватной, на наш взгляд, теоретической интерпретации. Сходство форм отражения ценностей принимают за сходство их объективных прообразов и на этой основе все потребности и блага, отражаемые индивидом в форме эмоциональных или рациональных оценок, трактуют как его собственные. В результате, независимо от намерений тех, кто придерживается подобной точки зрения, получается, что социальные потребности и блага выпадают как из числа детерминант эмоционально-оценочной сферы индивида, так и из числа прямых побудителей его деятельности. Вряд ли нужно пояснять, как искажается при этом картина реальной жизнедеятельности индивида, как уравниваются резко различные по социальной ценности эффекты его активности и как стремительно исчезают возможности для конструктивной теоретической постановки многих насущных проблем.

Пример такого некорректного теоретического преобразования социальных потребностей в индивидуальные — понятие о нравственных потребностях личности и близкие к нему понятия альтруистических потребностей, потребностей в благе других людей и т. п. [91] Все эти потребности

[91] См., например: *Крутов Н. Н.* Нравственные потребности личности. М., 1981; *Чхартишвили Ш. Н.* Роль и место социогенных потребностей в учебно-воспитательной деятельности. - В кн.: некоторые вопросы психологии и педагогики социогенных потреб-

и соответствующие им блага рассматриваются в качестве самоценных, предполагающих отношение к другому человеку как к цели, а не как к средству.

Если следовать трактовке потребности как объективного состояния, связанного с нарушением сохранения и развития субъекта или с возникновением предпосылок для подобного нарушения, то понятие нравственной потребности личности теряет смысл. Ведь исходным-то в проявлениях так называемых «нравственных потребностей» выступает неблагополучие другого человека, а не носителя соответствующего нравственного переживания, последний лишь отражает (более или менее адекватно) это объективное неблагополучие. Следовательно, в психическом феномене, который называют нравственной потребностью, на самом деле отражаются потребности не самого субъекта, а других людей. Точно также и муки совести — это переживание субъектом неудовлетворения не своих, а чужих потребностей.

В ответ нам могут предложить: давайте вообще оставим в стороне вопрос об объективных прообразах эгоистических и альтруистических оценок (в т. ч. эмоций и чувств) и ограничимся анализом лишь самих субъективных феноменов. При этом альтруистические оценки назовем нравственными потребностями. Но это предложение, к сожалению, нельзя реализовать, не лишив себя одновременно концептуальных средств для сколько-нибудь серьезного, научно и практически полезного различения этих двух групп оценочных феноменов. Ведь их нравственная дифференциация и основывается в конечном счете на различиях в социальной полезности тех объективных результатов, к достижению которых побуждают субъекта эгоистические и альтруистические оценки и которые в них отражаются.

В итоге можно утверждать, что субъект часто является носителем эмоциональных и рациональных оценок, отражающих интересы сохранения и развития внешних систем (прежде всего окружающих людей и их групп). Кроме того, в ряде случаев он также является носителем целей, мотивов, направленностей, стремлений, имеющих

ностей / Под ред. Ш. Н. Чхартишвили. Тбилиси, 1974, с. 23; *Рогова Н. В.* Потребность помощи и сочувствия и психологические закономерности ее развития в школьном возрасте (I—X классы).— Там же.

своим содержанием благо этих внешних систем, и данные феномены побуждают его к социально полезной деятельности. Но в то же время нужно со всей ясностью заявить, что *человек не является носителем потребностей* указанных *внешних систем,* поскольку потребность системы это ее собственная принадлежность. Поэтому, в частности, понятие об альтруистических, нравственных и им подобных потребностях является неконструктивным.

Сказанное выше не исключает того факта, что в некоторых случаях объективные потребности и блага разных систем могут совпадать. Например, потребность в продолжении рода, которую всегда относят к потребностям индивида, связана с сохранением не только его самого, но и вида в целом, поскольку потомку передаются не только гены родителя, но и других, более отдаленных предков. И уж, как минимум, эта потребность совпадает с интересами еще одного человека — второго родителя будущего ребенка. Точно также тропа в зарослях, проложенная человеком для себя, является и благом для всех тех, кто ею потом воспользуется. В подобных случаях совпадение ценностей других людей с ценностями субъекта формируется спонтанно, не требуя с их стороны каких-либо организаторских усилий, поэтому индивид часто и не замечает, что, добиваясь своих целей, он одновременно приносит пользу и другим.

Но условия, при которых у индивида возникают объективные потребности и блага, совпадающие с ценностями других людей и социальных групп, могут быть и специально организованы заинтересованными в этом социальными силами. Организация подобных совпадений составляет важную часть социальных усилий, направленных на *косвенное* побуждение "индивида к социально полезной деятельности.

Это достигается путем создания определенных объективных связей между социальными и индивидуальными ценностями. Социально полезные действия субъекта встраиваются в цепочку значимых для индивида событий, так что их выполнение оказывается необходимым средством достижения человеком индивидуально полезных результатов. Тем самым эти социально полезные действия приобретают полезность и для самого индивида, становясь его инструментальными благами.

Что же касается психологических механизмов, то при прямом и косвенном побуждении индивида к социально

полезной деятельности они принципиально различны. В первом случае, как уже говорилось, субъект переживает чужую ценность как свою собственную, «забывает о себе». Во втором же случае, если рассматривать его крайнюю форму, человек думает только о себе, эмоционально переживает только свои ценности, стремится только к своему благополучию,[92] но при этом благодаря совпадению его личного блага с общим индивид производит социально полезные результаты. Выполняя социально заданные ему действия, человек может в той или иной мере осознавать их вынужденный характер, а также то, в чьих интересах он действует.

Индивидуально значимые события, идущие вслед за социально значимыми, квалифицируются как награды или наказания. В качестве таковых очень часто выступают простейшие формы благодарности, одобрения или, напротив, порицания, т. е. социальные оценки, неподкрепленные какими-либо особыми «материальными» воздействиями.

Основное различие между социальным побуждением деятельности посредством поощрений и посредством наказаний касается причастности организующей системы к возникновению потребностей субъекта. Обещание награды — это обещание удовлетворить потребность, возникшую независимо от организатора деятельности.

Обещание не налагать наказания в случае, если субъектом будет достигнут социально ценный результат — это намерение снять потребность, созданную самим организатором. Как следствие этого в вариантах с наказаниями принятие чужого блага в качестве инструментальной субъективной ценности воспринимается человеком как более вынужденное извне, менее свободное, чем в варианте с наградой. Обещание организатором награды за социально полезный поступок можно было бы назвать «социальным предложением», а для обещаний, связанных с наказаниями, больше подходит термин «социальное требование».[93] Социальная организация деятельности

[92] Аналогичная ситуация создается, когда социально полезное действие индивида выступает как вынужденное средство для удовлетворения не его собственной, а тоже чужой, по интернализованной потребности.

[93] Социальное предложение и социальное требование — это по существу предъявление субъекту «платежной матрицы», в которую входят действия, награды (или наказания) и связи между ними.

посредством наград выступает в форме социального обмена благами.[94]

Социально полезное действие, если оно психически регулируется только косвенно, через индивидуальные ценности, не имеет для субъекта самостоятельной положительной ценности, а чаще всего, наоборот, связано с определенными издержками. Поэтому эмпирически отчетливым признаком данного типа социально полезной активности является стремление субъекта выбрать такой вариант, при котором его собственные приобретения максимальны, а потери минимальны, несмотря на то, что при этом часто происходит снижение социального эффекта деятельности. Поиски оптимальных форм социальной организации деятельности как раз и направлены на то, чтобы уменьшить возможности подобных рассогласовании между ее социальными и индивидуальными результатами.

Итак, в психике индивида представлены в качестве побудителей его деятельности психические отражения и индивидуальных, и социальных потребностей и благ. социально полезная деятельность индивида может порождаться как за счет того, что он прямо отражает (в форме эмоциональных или рациональных оценок) *социальные* ценности, так и за счет того, что он отражает *только свои собственные* ценности, которые объективно совпадают с социальными.

Для адекватного понимания процессов психической регуляции деятельности крайне важно не смешивать принадлежность потребности или блага той или иной системе со способом их отражения субъектом. Независимо от своей принадлежности потребности или блага могут порождать эмоциональные переживания либо автоматически (в этом случае они выступают в психике как ценности первого порядка), либо благодаря произвольной рациональной деятельности (в этом случае они выступают в психике как инструментальные ценности, или ценности высоких порядков).

Конечно, субъект часто различает, чье благо — свое или чужое или свое и чужое одновременно — он пресле-

[94] Анализ разных форм социального обмена см. в работе: *Наумова Н. Ф.* О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации. - В кн.: Мотивация экономической деятельности. М., 1980. (Сб. трудов ВНИИСИ, вып. 11).

дует или чью потребность депривирует, но побудительная сила потребностей и благ определяется не их воспринимаемой принадлежностью, а эмоционально-оценочной информацией о величине ценности, которая в принципе не зависит от ее воспринимаемого носителя.

Благодаря единому эмоционально-оценочному континууму индивидуальных и социальных ценностей в психике субъекта у него имеется возможность в ряде задач оперировать с образами потребностей и благ, абстрагируясь от их принадлежности тому или иному носителю и учитывая только формальные характеристики валентности эмоционального переживания. Поэтому понятия о субъективных отражениях ценностей (эмоциях, оценках, целях и т. п.), а также характеризующих их параметрах оказываются применимы к анализу целостной деятельности индивида, а не только к одной из ее ипостасей — индивидуально либо социально ориентированной.

Глава II

ПРОЦЕССЫ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ ПОТРЕБНОСТЕЙ, ИХ ПСИХИЧЕСКАЯ РЕГУЛЯЦИЯ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ

1. ИНДИВИДУАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ЕДИНСТВО ПОЛЕЗНЫХ И ВРЕДНЫХ ФАКТОРОВ

Потребности индивида, а также принятые им социальные потребности могут быть удовлетворены за счет разнообразных инструментальных благ, или ресурсов. Одним из таких ресурсов, имеющих очень широкую сферу применения, является деятельность индивида. Деятельность субъекта представляет собой специфическую форму работы (в ее общефизическом понимании), которую производит субъект, пользуясь имеющимися у него внутренними источниками энергии, против внутренних и внешних сил.

Любое действие представляет собой организованный процесс, последовательные этапы которого связаны отношениями инструментальной ценности. Действие в целом является ресурсом, средством, т. е. процессом, удовлетворяющим потребность более низкого порядка. Но оно само подразделяется на такие компоненты (этапы), каждый из которых является средством для последующих, а значит и для удовлетворения конечной потребности. Например, чтобы добраться до работы, человеку надо сначала выйти из дома и дойти до метро (I этап), затем войти в метро и сесть в поезд (II этап), выйти из вагона на станции пересадки, пройти через переход и сесть на другой поезд (III этап), затем выйти из метро и дойти до работы (IV этап). Ни один из последующих этапов в этом перечне не может быть осуществлен, пока не выполнен предыдущий, поскольку на предшествующих этапах производятся ресурсы («условия») для осуществления последующих этапов деятельности. [1]

---

[1] *Анцыферова Л. И.* Принцип связи сознания и деятельности „ методология психологии. - В кн.: Методологические и теоретические проблемы психологии. М., 1969.

Прu последовательном членении действия в нем можно отделить три типа компонентов, связанных между собой причинно-следственными отношениями, —старт, или исходная ситуация деятельности (1), процесс деятельности (2) и его финиш, или результат (3); если действие еще не завершено и его результат только планируется, то этот результат называют целью или мотивом. Старт и финиш — это дискретные компоненты деятельности, а ее процесс — непрерывный компонент. [2]

Второй тин связей упорядочивает элементы действия не только во времени, но и в пространстве, характеризуя отношения дополнительности, комплиментарности между одновременными средствами: для того, чтобы действие осуществлялось, в каждый данный момент должен существовать определенный набор, или система, ресурсов, состоящая, как правило, не из одного, а из нескольких компонентов. [3]

В составе системы комплиментарных благ, образующей поперечный срез любого этапа действия, всегда есть элементы, принадлежащие субъекту действия (движущиеся органы его тела, его внутренняя энергия, актуализированные психические образования), и элементы, принадлежащие внешним системам (инструменты и материалы в самом широком смысле слова). Это обстоятельство выражается в определении деятельности как формы взаимодействия человека с предметами внешнего мира.

Отношение комплиментарности характеризует блага не только высоких, но и низких порядков, не только средства, но и конечные результаты деятельности, т. е. блага I порядка. Например, потребность иметь отремонтированную квартиру предполагает целый комплекс желаемых результатов — чтобы потолок был побелен, чтобы стены были оклеены новыми обоями, чтобы полы были отциклеваны, чтобы в квартире не дуло и т. п. В ряде случаев каждая из составляющих целей может быть раздроблена на

---

[2] Ср. в этой связи деление мотивации деятельности на непрерывно-процессуальную и дискретную *(Асеев В. Г.* Мотивация поведения и формирование личности. М., 1976, с. 83—93).

[3] Об отношении комплиментарности см.: *Менгер К.* Основания политической экономия. Общая часть. Пер. с нем. Одесса, 1903, с. 11—17. Это понятие широко используется и современными экономистами. См.: *Лопатчиков Л. И.* Краткий экономико-математический словарь. М., 1979, с. 23; *Рубинская Л. М.* Моделирование динамики потребительских комплексов. Новосибирск, 1981.

еще более мелкие и т. д. Иерархическую схему, отображающую множество уровней разбиения исходной цели, называют деревом целей. Комплиментарность конечных целей естественно порождает и комплиментарность средств, требующихся для их достижения. Но даже одна, далее неразложимая цель обычно требует для своего достижения целого набора комплиментарных ресурсов.

Действие — это ресурс, *средство* для удовлетворения потребностей, но оно само появляется в результате актуализации определенных ресурсов. К числу внутренних ресурсов для осуществления деятельности относятся многообразные способности индивида. Это понятие характеризует предпосылки не только для сложных (математические, музыкальные, литературные, спортивные способности), но вообще для любых видов деятельности: способности к ходьбе, общению, вождению автомобиля, к управлению людьми, к занятиям домашними делами и т. д. Особое значение имеет обобщенная способность к деятельности и активности — работоспособность, дееспособность, способность к мобилизации энергии. Так же многообразны и внешние ресурсы для деятельности.

Однако характеристика деятельности как средства удовлетворения потребностей является неполной. Подобная формулировка создает впечатление, что деятельность только удовлетворяет, устраняет потребности, но не создает их, что она не имеет негативных валентностей или дисфункциональных аспектов. Более полная ценностная характеристика действия требует признания не только его положительных, но и отрицательных сторон. Она связана с понятием *цены.*

Цена достижения некоторого положительного результата — это неотделимое от него приобретение отрицательных результатов, вредных факторов. Иными словами, цена удовлетворения потребности — это актуализация, возрастание потребностей. Наличие цены придает деятельности свойство амбивалентности.

Предпосылка возникновения цены заключается в системности, взаимосвязанности различных по своей ценности процессов, поэтому, желая осуществить полезные аспекты некоторого процесса, индивид вынужден осуществлять и его вредные аспекты. Цена выступает в форме жертвы за удовлетворение потребностей.

Наиболее распространенной формой жертвы являются потребности, актуализируемые в самом процессе деятель-

ности. При определенных условиях выполнение действий ведет к временным (обратимым) нарушениям жизнедеятельности организма, а иногда создает для него и более серьезные угрозы. Эти нарушения переживаются человеком в форме известного каждому чувства усталости.

Данная форма цены вполне адекватно осознана в науках о труде. Один из экономистов XIX в. характеризовал трудовую деятельность как «„страдание" испытываемое при создании полезности».[4] В физиологии труда измерена даже «энергетическая стоимость» различных видов физической работы.[5]

Применительно к психической деятельности человека Б. Г. Ананьев и И. М. Палей сформулировали понятие о «психофизиологической», или энергетической, цене интеллектуального (или более широко — психического) напряжения.[8] Ее учет особенно важен для контекста настоящей работы, поскольку эта цена относится и к тем формам психической активности, которые регулируют деятельность индивида. Но, конечно, не всякие затраты энергии наносят организму вред, до определенного момента организм, наоборот, испытывает потребность в разрядке накопленной в нем энергии.[7] Поэтому понятие энергетических затрат шире, чем понятие цены.

---

[4] *Селигмен В.* Основные течения современной экономической мысли. Пер. с англ. М., 1968, с. 151. — Вообще традиционная экономическая точка зрения тоже страдает односторонностью: она не видит в деятельности средства для удовлетворения потребностей в активности и информации, т. е. не рассматривает ее как благо низкого порядка.

[5] *Моно Г.* Энергетические затраты у человека. — В кн.: *Шеррер Ж.* Физиология труда. Пер. с франц. М., 1973, с. 144—160.

[6] *Ананьев Б. Г.* Человек как предмет познания. Л., 1968, с. 306; *Палей И. М.* 1) К дифференциально-психологическому исследованию студентов в связи с задачами изучения потенциалов развития взрослого человека. — В кн.: Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы. Л., 1974, вып. 2; 2) Методологические вопросы диагностики в дифференциально-психологическом исследовании. — В кн.: Психодиагностические методы (в комплексном лонгитюдном исследовании студентов). Л., 1976.

[7] О потребности индивида в активности; а также о связанных с нею потребностях в новых впечатлениях, в компетентном, эффективном воздействии на окружение, в самоактуализации см.: *Чхартишвили Ш. Н.* Потребность, движущая развитием, и социальная среда. — В кн.: Некоторые вопросы психологии и педагогики социогенных потребностей. Тбилиси, 1974; *Божович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968; *White R. W.* Motivation reconsidered: the concept of competence. — Psychological Review, 1959, vol. 66, p. 297—333; *Maslow A. H.* Motivation and per-

«Энергетическая» цена, хотя она и наиболее непосредственно связана с деятельностью, не является единственной.

В деятельности человека как многоэтапном, «цепном» (по выражению Н. А. Бернштейна) процессе очень распространены такие соотношения между промежуточными и конечными звеньями, при которых ради удовлетворения конечной потребности субъекту приходится на промежуточных этапах деятельности ее же фрустрировать. Таким образом, соответствующие промежуточные звенья являются одновременно и позитивным и негативным благом для одной и той же потребности. Различается только порядок соответствующих полезностей: негативная полезность имеет низкий порядок, а позитивная — более высокий. Иными словами, условием будущего удовлетворения какой-либо потребности является ее актуальное неудовлетворение. Например, чтобы удовлетворить потребность, часто полезно подождать, потерпеть с ее удовлетворением; чтобы окапаться «дальше», ехать «тише»; чтобы съехать с горы вниз, надо прежде подняться на ее верх; чтобы быть здоровым, надо нанести некоторый ущерб своему организму во время лечения. Л если отказаться от подобной цены на предшествующих этапах, то она обычно все равно настигает человека на последующих («расплата»).

Весьма распространен конфликт между индивидуальными потребностями субъекта и интернализованными им социальными потребностями, а также между интернализованными потребностями разных по масштабу социальных групп: человек «платит» своим здоровьем за здоровье и благополучие детей, жертвует интересами близких ради счастья «дальних».

Обстоятельством, которое дифференцирует разные формы феномена цены, является время ее возникновения и существования: цены могут возникать до появления позитивного результата, одновременно с ним и вслед за ним. В последнем случае они труднее предсказуемы, более неожиданны и коварны, чем в первом; их называют «негативными последствиями», или расплатами.

Особый вид индивидуальных цен связан с тем, что *объем большинства ресурсов, которыми располагает человек для деятельности, меньше, чем суммарный объем потребно-*

---

sonality. 2nd ed. New York, 1970; Dect E. L. Intrinsic motivation. New York, 1975.

стей в этих ресурсах. Факт ограниченности и недостаточности многих ресурсов общепризнан для уровня социально-экономической системы,[8] но он имплицитно признается и в ряде теоретических схем, описывающих деятельность индивида: трактовка психической организации субъекта как замкнутой системы, располагающей конечным энергетическим запасом («либидо»), в психоанализе; трактовка темперамента как энергетически замкнутой системы.[9]

С недостаточностью, дефицитностью ресурсов для удовлетворения всех нуждающихся в них потребностей мы сталкиваемся постоянно: если деньги потрачены на одно из благ, то их не хватает на покупку других; если время потрачено на одну группу дел, то его не хватает на другие; если вы недавно обращались к не очень близкому человеку с одной просьбой, то к нему нельзя сразу же снова обращаться за помощью; если много сил и энергии потрачено на работе, то дома уже не удается трудиться с полной отдачей. Следствия ограниченности ресурсов индивида иллюстрируются и результатами эмпирических исследований.

Одно из таких ожидаемых следствий — наличие взаимообратных соотношений между успешностью разных видов деятельности, требующих одних и тех же ресурсов, прежде всего энергетических. Показано, что объективность познания человеком окружающей действительности и объективность познания им самого себя и своего непосредственного окружения находятся в подобных взаимообратных отношениях — повышение одной ведет к понижению другой;[10] успешность творческой деятельности работника находится во взаимообратных соотношениях с успешностью человека как исполнителя;[11] развитие коммуникативных черт характера, а значит и успешность соответствующей деятельности взаимообратно связана

---

[8] Там он лежит в основе выделения категории экономических или хозяйственных благ, которые противопоставляются неэкономическим; объем последних равен или превышает потребность в них.

[9] См.: Палей И. М., Гербачевский В. К. Проблемы личности в курсе психологии. Л., 1972; Палей И. М., Ленская А. В. Темперамент. — В кн.: Практикум по психологии. Л., 1973, ч. II.

[10] Магун В. С. О парадоксальных соотношениях между тестовыми оценками интеллекта и адекватностью суждений человека о себе и других людях. — В кн.: Личность и деятельность. Материалы V Всесоюзного съезда общества психологов. М., 1977.

[11] Социально-психологический портрет инженера. М., 1977, с. 44-51.

с успешностью некоторых видов умственной деятельности и т. д.[12]

Выраженность подобных конфликтных, конкурентных соотношений между разными формами расходования одних и тех же ресурсов должна зависеть от общего объема имеющихся у человека ресурсов — чем их меньше, тем более выражены указанные соотношения, том больше человек находится под давлением необходимости выбирать и специализироваться. И наоборот, лица с большим объемом ресурсов могут позволить себе большую разносторонность, «щедрость» и гармоничность.

Еще одно проверяемое следствие из факта недостаточности ресурсов — необходимость их перераспределения при появлении новой, претендующей на них, потребности: если бы ресурсов хватало «на всех», то появление новой потребности никак не ущемляло бы интересы прежних, но поскольку их недостаточно, то удовлетворение (хотя бы частичное) новой потребности достижимо лишь за счет сокращения расходов на другие потребности, прежде всего, естественно, на такие потребности и на такие порции удовлетворяющих их благ, которые менее важны для человека и потери от неудовлетворения которых, следовательно, менее чувствительны. Подобное перераспределение энергетических, временных и денежных ресурсов происходит, например, после рождения в семье ребенка. У матерей несовершеннолетних детей (в простых семьях) по сравнению с молодыми супругами, не имеющими детей, время домашнего труда увеличивается на 8.4 часа в неделю, время занятий с детьми на 8.4 часа, и это происходит за счет времени внесемейного общения (оно сокращается на 3 часа) и «участия в культуре» (его продолжительность снижается на 3.8 часа), а также за счет бездеятельного отдыха (его продолжительность сокращается на 2.2 часа).[13]

В той мере, в какой ресурсов человека недостаточно для удовлетворения всех, претендующих на них потребностей, употребление их для достижения одного из благ препятствует использованию их для достижения других.

---

[12] *Жамкочъян М. С, Палей И. М.* О соотношении уровня интеллекта (по тесту Векслера) и коммуникативных качеств личности (по вопроснику Кэттелла). — В кн.: Общение как предмет теоретических и прикладных исследований. Л., 1973.

[13] См.: *Гордон Л. А., Клопов Э. В.* Человек после работы. Социальные проблемы быта и внерабочего времени. Приложение (таблицы). М., 1972, с. 34—35.

Тем самым нереализованные варианты использования ресурсов выступают в качестве цены реализованного. Этот аспект цены активно разрабатывается в современных экономико-математических исследованиях, идущих в русле традиции, заложенной Ф. фон Визером. Более того, в рамках этой традиции объем понятия цены ограничивается только вышеупомянутым аспектом: цена — это тот ущерб, который затраты ресурсов на удовлетворение данной потребности наносят удовлетворению других, требующих тех же самых ресурсов. Его также называют издержками альтернативных возможностей.[14]

При крайнем дефиците ресурсов (сил, времени, денег и т. п.) цена удовлетворения любой потребности, связанная с издержками альтернативных возможностей, будет очень высокой, а при неограниченных, достаточных для всех потребностей ресурсах данный компонент цены обращается в нуль, поскольку при этом расходование одной части ресурсов не вредит расходованию оставшихся частей на приобретение других благ.

Поэтому при дефиците ресурсов индивид проявляет психическую активность, направленную на минимизацию указанных аспектов цены, т. е. на выбор наиболее экономного варианта, требующего минимальных затрат дефицитного инструментального блага. На эту психическую программирующую активность тоже, конечно, расходуются ресурсы, и как уже говорилось выше, она часто «покупается» значительной ценой. Примем во внимание, что в данном случае "субъект должен учитывать и сопоставлять такие цены, которые «бьют» по инструментальным благам, а на его конечные («целевые») потребности влияют лишь косвенно, опосредованно. Это требует от человека больших затрат психической энергии, чем учет прямых форм вреда. Естественно, что «экономящие» формы психической активности будут достаточно выражены лишь при условии, что их «плюсы» будут с очевидностью превосходить «минусы».

---

[14] Альтернатив данному варианту использования некоторой порции ресурсов обычно имеется несколько и они обладают различной полезностью. Величину жертвы условились оценивать полезностью самой ценной из отвергнутых альтернатив. Поэтому цену блага определяют в рассматриваемой традиции как «полезность наиболее ценного из вариантов, которые с необходимостью приносятся в жертву данному событию» (см.: *Alchian A. A.* Cost. — In: International encyclopedia of social sciences. 1968, vol. 3, p. 404).

В процессе программирования субъект, по-видимому, сводит многие непосредственные формы цены к издержкам альтернативных возможностей. Ведь вред, нанесенный потребностям первого порядка, обычно устраним за счет использования некоторых универсальных ресурсов: энергии, времени, денег, помощи других людей. Поэтому этот вред может быть приравнен к затратам данных ресурсов.

Более детальное изучение видовых модификаций феномена цены выходит за рамки настоящего исследования. Но уже на данном этапе анализа можно сделать вывод о том, что определение и характеристика деятельности только по ее положительным качествам («деятельность — средство удовлетворения потребностей», «деятельность — целенаправленный процесс») страдают односторонностью и являются по существу своеобразной «лакировкой» действительности.

Деятельность человека в общем случае *является* не только поливалентным, но и *амбивалентным процессом, сочетающим полезные и вредные аспекты, качества блага и цены за него.* Она представляет собой диалектическое единство удовлетворения (устранения) потребностей и их актуализации. Эта же характеристика амбивалентности переносится и на факторы, порождающие деятельность: они сочетают в себе черты позитивных инструментальных ценностей (ресурсов) и негативных инструментальных ценностей («антиресурсов»).

Указанная амбивалентность неминуемо должна проявиться и в процессах психической регуляции деятельности. Она порождает сосуществование в психике человека противоположно направленных побуждений, одни из которых активно толкают человека к действию, а другие, наоборот, удерживают от него. Первые являются следствием позитивной ценности действия, а вторые — его негативной ценности (цены). Данное противоречивое единство двух типов побуждений теоретически осознано. При этом в одной теоретической схеме речь идет о борьбе между активной тенденцией достижения успеха и пассивной тенденцией избежания неудачи,[15] а в другой — о более общем конфликте между двумя «векторами психиче-

---

[15] *Atkinson J. W.* An introduction to motivation. Princeton, 1964.

ской жизни»: в задачу одного из них входит отражении и преобразование объекта, в задачу второго — сохранение субъекта, его «мгновенных значений».[16]

2. ПСИХИЧЕСКАЯ САМОРЕГУЛЯЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТА

Анализ процессов психического управления субъектом своей деятельностью естественно начать с простейших форм, в которых психические процессы выполняют лишь немногие функции, такие, как запуск и остановка деятельности, а также ее приспособление к внешним пространственно-временным характеристикам объектов. Естественно, что для выполнения этих функций вполне достаточно элементарных психических процессов — ощущений и восприятий, поэтому описываемые действия не предполагают участия сознания и выступают в качестве автоматизмов, или «машинальных» действий. Их называют также непроизвольными, поскольку основные детерминанты этих действий лежат вне психического «Я» субъекта. Еще один термин, используемый для их обозначения, — импульсивные действия. Программы и механизмы регуляции некоторых автоматизмов фиксированы генетически, другие формируются в индивидуальном опыте.

К разряду автоматизмов с явными генетическими корнями относятся, в частности, такие проявления активности человека, как гнев, страх, удивление (ориентировочный рефлекс) и т. п. Их обычно называют эмоциональными реакциями, аффектами или просто эмоциями.[17] В целом ряде исследований показано, что многие формы выражения этой активности являются универсальными у представителей разных человеческих культур.[18]

---

[16] Палей И. М., Гербачееский В. К. Проблемы личности в курсе психологии. Л., 1972, с. 6.

[17] Эмоции, как показал А. И. Палей, состоят из двух компонентов — регулирующего и исполнительного, или «афферентного» в «эфферентного» (см.: Палей А. И. Модальная структура эмоциональности и когнитивный стиль. — Вопросы психологии, 1982, № 1). Рассмотренные ранее эмоциональные переживания и эмоциональные явления как раз и составляют содержание регулирующего компонента этих интегральных феноменов.

[18] Ekman P. Universals and cultural differences in facial expressions of emotion. — In: Nebraska symposium on motivation, 1971. Lincoln, 1972; Izard C. E. The face of emotion. New York, 1971.

Прижизненное формирование автоматизма происходит благодаря повторению одного и того же действия.[19] Каждый человек ежедневно или даже по нескольку раз в день повторяет действия ходьбы, одевания, умывания, потребления пищи, многие трудовые операции, действия, связанные с использованием транспорта и т. п. В этом отношении им противостоят разовые или редко повторяющиеся действия, такие, например, как празднование торжественного события (свадьба), постройка нового дома, обмен квартиры, устройство на работу, решение нестандартных производственных задач.

В ходе повторений происходит редукция и упрощение программирующих и регулирующих психических процессов, т. е. автоматизация действия (или движения, или навыка).[20] Действие, которое при первых попытках своего осуществления было произвольным и регулировалось речемыслительными психическими структурами, после автоматизации регулируется преимущественно ощущениями и восприятиями, его «пошаговый» контроль сменяется контролем наиболее важных звеньев и т. д.

Закрепившиеся в ходе индивидуального опыта, преимущественно допсихические по своей организации программы действий образуют содержание таких широко известных феноменов как навык, умение, привычка, фиксированная установка, динамический стереотип.

Не вызывает сомнений высокая полезность и целесообразность автоматизированных форм регуляции деятельности: благодаря машинальности огромного числа повседневных действий экономится энергия, которая была бы затрачена на их психическую регуляцию. Освобожденный автоматизмами от рутины, субъект может использовать сэкономленную энергию на психическое управление своими нестандартными, "разовыми", творческими действиями.[21]

---

[19] Имеется еще смешанный вариант формирования автоматизма, при котором однократные или немногочисленные внешние воздействия сочетаются с генетически подготовленными предпосылками. Таковы механизмы запечатлевания и натуральных условных рефлексов. (Подробнее об этом см.: Слоним А. Д. Инстинкт. Загадки врожденного поведения организмов. Л., 1967).

[20] Психологический анализ процесса автоматизации см. в кн.: Бернштейн Д. А. О построении движений. М., 1947, с. 172—214.

[21] Интересные суждения о распространенности автоматизированных форм регуляции социальной деятельности см в работе: hanger E. J. Rethinking the role of thought in social interaction. —

Но в то же время очевидны и пределы, ограничения этих простейших форм регуляции деятельности. Об ограниченности, нецелесообразности некоторых *генетически* фиксированных автоматизмов мы уже говорили в связи с анализом автоматизированных эмоциональных оценок. Подобная нецелесообразность возникает из-за конфликта между радикально изменившимися условиями жизни индивида и его более инертной биологической организацией, которая была приспособлена к прошлым условиям его существования.

В принципе тот же конфликт между изменяющимися условиями и инертными автоматизмами объясняет нецелесообразные проявления *прижизненно* сформированных непроизвольных действий, только скорость изменения условий здесь гораздо выше. Многочисленные примеры подобной нецелесообразности описаны в экспериментально-психологической литературе. В одном из экспериментов испытуемым предложили несколько несложных заданий, построенных по одному и тому же принципу и решаемых одним и тем же способом. Л затем предъявили внешне похожее задание, которое требовало иного способа решения, и никто из испытуемых не смог с ним справиться — настолько сильно было давление прежней стратегии решения. Но стоило экспериментатору поставить это контрольное задание на первое место, как его мгновенно выполнили все.[22] В том же ряду находятся и яркие факты, полученные психологами грузинской психологической школы и характеризующие формирование фиксированных установок.

На основе подобных фактов, свидетельствующих о нецелесообразности автоматизмов, часто заключают, что деятельность человека регулируется иррациональными импульсами. Но данный вывод односторонен даже применительно к сфере автоматизированных регуляций. Он не учитывает целесообразных проявлений автоматизмов, а также того, что недостатки этих простейших форм регуляции деятельности суть продолжение их достоинств,[23] их прошлых или будущих заслуг. Примечательно, что,

---

In: New directions in attribution research / Ed. by J. H. Harvey W. Ickes, R. F. Kidd. Hillsdale, 1978, vol. 2.

[22] Кулюткин Ю. Н. Эвристические методы в структуре решений. М., 1970, с. 95—96.

[23] Не потому ли, кстати, у большинства достоинств человека есть «продолжения» в виде недостатков?

судя по экспериментальным данным, частота «иррациональных» проявлений некоторых автоматизмов буквально совпадает (если оперировать среднегрупповыми величинами) с частотой ситуаций, в которых они целесообразны.[24]

Чтобы деятельность была эффективной, от человека требуется оптимальное сочетание экономных форм автоматизированной регуляции деятельности с умением реагировать на новизну и неповторимость ситуаций, смело отказываясь от неадекватных привычек и стереотипов. Последнее становится возможным благодаря принципиально более сложным процессам сознательной саморегуляции, которые характерны для произвольной и волевой деятельности человека.

Регуляция этих форм деятельности предполагает предварительное осознание субъектом того, что он хочет сделать и чего стремится достичь, т. е. программы и цели действий. Внешне произвольность как раз и выражается в том, что человек может словесно сформулировать программу действия до ее исполнения, непроизвольные же, автоматизированные действия могут быть словесно описаны субъектом лишь после их осуществления.[25]

Цель — это отраженное индивидом в форме оценки отсутствующее благо, обязательно связанное в представлении субъекта с действиями, которые надлежит исполнить для его приобретения. Иными словами, цель — ото образ желаемого блага, которое придет на смену нынешней потребности в том случае, если будут выполнены определенные действия.[26]

---

[24] Чумакова Н. П. 1) Установка при статистической фиксации в некоторые показатели активированности. — В кн.: Вопросы общей и прикладной психологии. Л., 1971; 2) Методика фиксированной установки в психодиагностике. — В кн.: Личность и деятельность. Тезисы докладов V Всесоюзного съезда Общества психологов СССР. М., 1977.

[25] Запорожец А. В. Развитие произвольных движений. М., 1960; Люблинская А. А. Детская психология. М., 1971.

[26] В. Б. Голофаст справедливо критикует современную психологическую теорию деятельности (наиболее распространенный вариант «Ц-теории») за недооценку и даже игнорирование социальных потребностей как детерминант индивидуальной деятельности (см.: Голофаст В. В. Методологический анализ в социальном исследовании. Л., 1981, с. 83—112). Мы, однако, не можем согласиться с тем, что мишенью его критики оказалось понятие цели, неявно отождествляемое автором с понятием «индивидуальная потребность». Любые потребности, если они регулируют деятельность человека через посредство его сознания, должны быть прежде

Цель не существует вне связи с какой-либо, пусть самой неопределенной, программой действий. Программа, в свою очередь, это отражение действий, которые должны быть исполнены для достижения некоторой цели. Итак, цель и программа действий — это взаимосвязанные компоненты единого психологического образования, которое обычно принято обозначать тем же термином «программа».

Действия и их полезные результаты образуют, как правило, многоэтапный процесс: на начальном этапе из исходных ресурсов действие производит промежуточные блага, на следующем — из этих промежуточных ресурсов оно производит блага более низкого порядка, и так вплоть до получения конечного результата. Наличие в индивидуальном проекте будущего целей нескольких порядков побудило ввести специальное обозначение для конечных целей, которые назвали мотивами.[27]

Не все цели и осознанные программы деятельности разрабатываются самим индивидом непосредственно перед осуществлением действия. Часть из них поступает к индивиду в готовом виде от других людей или социальных институтов, а еще некоторая часть черпается из своего собственного прошлого опыта.

Программами, почерпнутыми из культурного фонда больших социальных групп, являются социальные цен-

---

отражены им в форме целей. Даже творческая деятельность, целенаправленность которой вызывает наибольшие сомнения у В. Б. Голофаста, тоже, конечно, может подчиняться определенным целям; в работах по психологии творчества описан, например, феномен замысла и его роль в регуляции творческой деятельности.

[27] А. Н. Леонтьев формально не рассматривает мотив как частную форму цели. Но другие авторы (см., например: Анциферова Л. И. Указ. соч.), как правило, подчеркивают родство понятий цель и мотив. Р. Стэгнер даже дал одной из глав своей книги название «Мотивация как преследование целей» (См.: Stagner R. Psychology of personality. 2nd ed. New York, 1961).

Теоретически Леонтьев выводит разделение целей и мотивов из коллективной природы человеческой деятельности (см.: Леонтьев А. Н. Деятельность. Сознание. Личность. М., 1975, с. 103—104). Эта плодотворная идея, к сожалению, не получила систематического развития, и реально Леонтьев чаще всего использует термин «мотив» просто для обозначения конечной цели деятельности.

Мотивы отражают блага низких порядков и потому являются исходными побудителями деятельности человека. Не случайно в современной психологии термин «мотивация» стал заглавным для всего комплекса проблем, относящихся к психологической регуляции активности.

ности, нормы, роли, а также традиции, обычаи и ритуалы. Эти программы описывают желательные для социальной системы цели или способы деятельности, причем они обычно предписывают периодическое повторение индивидом некоторых действий. Имея в виду действия, направляемые некоторыми из вышеупомянутых культурных программ, М. Вебер ввел понятие о ценностно-рациональных и традиционных действиях, которые он противопоставлял целерациональным. Последние предполагают, что индивид *сам* «рационально взвешивает как средства по отношению к цели, как цели по отношению к побочным следствиям, так, наконец, и различные возможные цели по отношению друг к другу».[28]

Психические процессы отражения социальных или социально сформированных потребностей как основания для принятия задаваемых извне готовых программ были рассмотрены в предыдущей главе. Но в качестве подобной основы могут выступать и спонтанно возникшие индивидуальные потребности, побуждающие человека к экономии психической энергии, идущей на разработку программы. В одном из исследований показано, что такая экономия действительно достигается: были обнаружены взаимно обратные статистические связи между готовностью человека следовать социальным нормам (его «правильностью») и прислушиваться к советам окружающих, с одной стороны, и некоторыми результатами его собственной интеллектуальной активности — с другой.[29] Вообще «потребность быть „ведомым" нередко перекрывает желание быть лидером по силе и остроте».[30]

Значительная часть принятых индивидом социальных программ многократно им повторяется, и в конце концов многие социально запрограммированные действия превращаются в индивидуальные автоматизмы, снимая с индивида

---

[28] Weber M. Gesammelte Aufsatze zur Wissenschaftslehre. Tubingen, 1951, S. 552. (цит. по: Гайденко П. П. Социология Макса Вебера. — В кн.: История буржуазной социологии XIX—начала XX века/ Под ред. И. С. Кона. М., 1979, с. 277). Близкие по смыслу понятийные оппозиции используются в работах: Левада Ю. А. Сознание и управление в общественных процессах. — Вопросы философии, 1966, № 5; Вишневский А. Г. Демографическая революция. М., 1976.

[29] Жамкочьян М. С. О соотношении интеллекта (по Д. Векслеру) и свойств личности (по вопроснику Р. Кэттелла). — В кн.: Вопросы теоретической и прикладной психологии. Л., 1973.

[30] Симонов И. В. Эмоциональный мозг. М., 1981, с, 151.

бремя психических усилий по их реализации. Но на начальных этапах осуществление социальных программ требует развернутой психической активности.

После необходимого отступления об источниках принятых индивидом программ деятельности обратимся к анализу психических процессов, обеспечивающих достижение входящих в них конечных целей, т. е. к анализу произвольной регуляции деятельности.

Чтобы быть достигнутыми, конечные цели должны удерживаться в оперативной памяти субъекта в течение всего времени, пока длится процесс их воплощения в жизнь. В оперативной памяти должны находиться также и другие — инструментальные — компоненты программы, но лишь до тех пор, пока не завершена попытка их исполнения. В случае, если эта попытка оказалась неудачной, должен включиться при сохранении неизменными конечных целей механизм смены инструментальных компонентов программы. Итак, искомые психологические условия — это система, состоящая из процессов сохранения намеченных программ (1), механизмов сличения (контроля) достигнутых результатов с входящими в программу конечными целями (2) и, наконец, процессов коррекции, т. е. замены неоправдавших себя инструментальных компонентов программы новыми (3). Система этих психических процессов образует феномен целенаправленности человеческой деятельности.[31]

Сохранение и актуализация в психике целей и планирующихся средств деятельности обеспечивается процессами памяти. Поэтому как было показано в знаменитых экспериментах Б. В. Зейгарник, выполненные программы («завершенные действия», в терминах автора) забываются человеком скорее, чем программы, которые еще должны быть выполнены («незавершенные действия»).[32] Факты свидетельствуют также о том, что способность извлекать информацию из долговременной памяти прямо связана со способностью человека осуществлять принятые им цели, особенно долговременные. Последняя выражается в таких

---

[31] Анализ этой принципиальной схемы процессов осознанной саморегуляции деятельности см. в работе: Конопкин О. А. Психологические механизмы регуляции деятельности. М., 1980.

[32] Zeigarnik B. Das Behalten erledigter und unerledigter Handlungen. — Psychologische Forschung, 1927, Bd 9, S. 1—85.

качествах его личности, как ответственность, целеустремленность, настойчивость, организованность.[33]
Цель не всегда, конечно, бывает достигнута «с первой попытки». Поэтому необходимыми оказываются контроль результатов и корректировка программ деятельности. На то, что операция контроля является сквозной, присутствует и на старте деятельности, и на ее промежуточных этапах, и на ее финише, недвусмысленно указали в свое время авторы модели Т—О—Т—Е (Test—Operate—Test—Exit или по-русски: Проверь—Действуй—Проверь—Выход), в соответствии с которой контроль (или проверка) периодически чередуется с действиями, направленными на приведение процесса к желательному состоянию.[34]

Как уже неоднократно говорилось, достижение целей неотъемлемо от появления предшествующих им средств — действий и их промежуточных результатов, и именно наличие этих средств (т. е. благ более высоких порядков, чем конечные цели) гарантирует субъекту достижение в последующем соответствующих целей. Поэтому самоконтроль промежуточных результатов деятельности является в ряде случаев не менее тщательным, чем контроль целей.

Такой контроль позволяет обнаружить будущую неудачу уже в зародыше, что сокращает не только затраты на возвращение деятельности в оптимальное русло, но и бесполезные затраты индивида, ушедшие на выполнение неудачного варианта действий. Поэтому человек контролирует промежуточные результаты деятельности в тех точках, которые предшествуют существенному увеличению обоих упомянутых выше видов затрат. Например, путешественник проверяет свой багаж несколько раз: сразу после выхода из дому (пока легко вернуться за забытым), войдя в вагон (обязательно до отправления поезда), прибыв на место и выгрузив вещи на перрон (пока поезд еще не ушел).

---

[33] Махлах Е. С, Неймановский А. В. Некоторые связи между параметрами личности, памяти и мышления учащихся VI класса. — В кн.: Актуальные психолого-педагогические проблемы обучения и воспитания. М., 1973; Махлах Е. С, Рапопорт И. А . Соотношение памяти и волевых качеств личности. — Вопросы психологии, 1980, № 1.

[34] Миллер Дж., Галантер Е., Прибрам К. Планы и структура поведения. Пер. с англ. М., 1965, с. 35—54.

Недостижение цели является негативным событием, поэтому к самоконтролю чаще прибегают тревожные индивиды:[35] у них выше субъективные вероятности наступления подобных отрицательно окрашенных событий.

Если в результате самоконтроля субъект обнаружил, что конечные или промежуточные цели оказались недостигнутыми, то он либо смиряется с этим, отказываясь от цели, либо предпринимает усилия для ликвидации возникших отклонений.[36]

В последнем случае возможны два принципиально различных варианта: в одном из них человек просто повторно воспроизводит прежнюю программу действий, в другом — формирует новую, переходя от прежнего способа достижения цели к какому-либо из его функциональных эквивалентов. Чем более широким является поле известных человеку функциональных эквивалентов, тем более гибкой, эластичной, адаптивной, приспособленной к конкретным обстоятельствам и в конечном счете более успешной оказывается его деятельность. Осознание того, что для выбранного действия существуют замены, запасные варианты, дает человеку чувство надежности, уверенности в достижении цели.

Большие преимущества дает человеку умение на любом этапе коррекции держать в голове функциональные эквиваленты не только текущего, но и будущих этапов программы деятельности. В этом случае, столкнувшись с неудачей в достижении промежуточной цели, субъект часто не ищет других средств ее достижения. Вместо этого он выбирает принципиально иной путь достижения более отдаленной цели — такой, который вообще не требует данного промежуточного результата. Подобная радикальная замена «буксующей» программы, решение «начать с начала» оказывается часто более экономным, чем локальные коррекции. В связи с этим в качестве одного из критериев гибкости деятельности можно рассматривать расстояние от ближайшей цели, которую человеку не удается достичь, до той более отдаленной цели, программу

[35] Никифоров Г. С. Самоконтроль как механизм надежности человека-оператора. Л., 1977.

[36] Подобное сохранение конечных целей перед лицом временных неудач — непременный элемент истории любой успешной деятельности. По выражению С. Соловейчика, «борьба. . . это цепь поражений, которая в конце концов приводит к победе» (см.: Клуб и художественная самодеятельность, 1977, № 5, с. 14).

достижения которой он меняет в ответ на локальную неудачу.

Наоборот, бедность отражаемого человеком «поля возможностей» проявляется в том, что он не осознает множественности потенциальных действий, ведущих к достижению полезного результата, и их взаимозаменяемости; к цели при этом жестко прирастает какое-либо одно средство или один их класс. Умение человека отделить, «оторвать» благо более низкого порядка (цель) от какого-либо жестко ассоциирующегося с ним блага более высокого порядка (средства) — существенный компонент того, что называют умением правильно поставить проблему или цель. Чем правильнее поставлена цель, тем для большего числа вариантов ее достижения она открыта и, значит, дает больше шансов на успех деятельности.

В жестком регулировании исходный способ деятельности как бы прилипает к цели, в гибком — свободно отделяется от нее и, если надо, замещается другим. Одна из психологических причин упрямства — это как раз неумение человека отделять цель от средств, восприятие их как единого целого. В основе же свободных «переносов» цели по средствам, характерных для гибкой стратегии достижения цели, лежит, наоборот, способность четко отделять блага более низкого порядка от их предпосылок (ресурсов).

Рассмотренные психические процессы удержания программ в оперативной памяти, а также контроля и коррекции, как и любые другие психические процессы, требуют от человека определенных энергетических затрат, которые переживаются им как психические усилия.[37]

Особенно интенсивные формы упомянутых психических усилий называют волевыми, способность человека к их актуализации — волей,[38] а регулируемые с помощью этих усилий действия — волевыми. Итак, *волевые усилия это повышенные затраты, энергии человека на психическое управление своей деятельностью.*

---

[37] Веккер Л. М., Палей И. М. Информация и энергия в психическом отражения. — В кн.: Экспериментальная и прикладная психология. Л., 1971, вып. 3.

[38] Иногда понятия волевых усилий и воли трактуют расширительно, относя к ним вообще все формы психической активности, обеспечивающей достижение целей.

Типичная ситуация, в которой возникает потребность в волевых усилиях, складывается тогда, когда у человека актуализируются нецелесообразные автоматизмы.

Как уже говорилось, автоматические побуждения воя-пикают без каких-либо специальных психических усилий со стороны субъекта. Таковы чувство голода и желание поесть, чувство усталости и связанное с ним желание прервать работу, ощущение скуки и желание разнообразить деятельность. Подобные побуждения часто имеют и положительный характер — вкус сладкого, например, переживается как приятный и побуждает съедать пищу.

Подобные автоматизированные эмоциональные оценки и побуждения иногда толкают человека к нецелесообразным, неэффективным действиям. В этих ситуациях целесообразные действия могут осуществиться не иначе как вопреки автоматизмам, в случае если субъекту удастся сознательно затормозить неадекватную и удержать рациональную программу. На это и должны быть затрачены волевые усилия.[39] Они, таким образом, оказываются нужны для преодоления эмоциональных иллюзий, или, если использовать понятия 3. Фрейда, для победы «принципа реальности» над «принципом удовольствия».[40]

Если способность субъекта к волевым усилиям резко снижена, как это, например, имеет место у больных с поражением лобных долей мозга, то неадекватные и неэффективные персеверации, т. е. повторное автоматическое выполнение одних и тех же затверженных в прошлом опыте фрагментов программ, заменяют собой полноценные результативные действия.[41]

Навязывающие себя субъекту и притом нецелесообразные варианты действий есть ни что иное, как искушения или соблазны — феномены, которые на протяжении многих веков описываются в этической литературе.[4]* Если

---

[39] Близкая, если пренебречь различиями в терминах, характеристика условий, в которых требуются волевые усилия, дана П. В. Симоновым (см.: Симонов Л. В. Цит. соч., с. 164).

[40] Freud S. Formulations on the two principles of mental functioning (1911). — In: Freud S. Standard edition of the complete psychological works. London, 1953, vol. XII.

[41] См.: Лурия А. Р. Основы нейропсихологии. М., 1973, с. 196—213.

[42] К сожалению, сейчас эти термины редко встречаются в научной литературе, даже в этической. Возможно, это объясняется связанными с ними религиозными ассоциациями. Но психическое переживание искуса, искушения — несомненная реальность, ко-

воспользоваться этим термином, то волевые усилия можно было бы кратко описать как усилия, направленные на преодоление искушений.

Конфликт более ценного, с точки зрения потребностей самого индивида и принятых им социальных потребностей, а значит, и более рационального варианта действий с искушением является одной из форм борьбы мотивов. В процессе этой борьбы более значимая для субъекта цель привлекает для своей поддержки мыслительную деятельность индивида: разнообразными аргументами субъект усиливает переживаемую им полезность этой цели и ослабляет переживание полезности спонтанно возникающих автоматизмов.

Причем эта борьба мотивов происходит не до, а после принятия первоначального решения. Дело в том, что психических усилий, приложенных только в момент первоначального формирования программы, как правило, в этих условиях оказывается недостаточно. Выбрав первоначально психологически трудную для реализации альтернативу, индивид в процессе осуществления программы часто фактически отказывается от нее.[43] Чтобы исходные намерения были реализованы, субъект должен все время как бы подтверждать свой первоначальный выбор, контролируя в то же время его исполнение. Это и составляет содержание борьбы мотивов в процессе реализации программы.

В литературе высказывается предположение о том, что волевые усилия всегда направлены на воплощение в жизнь социально более ценной программы." Если так, то усилия должны тратиться в основном на сопоставление социальной ценности конфликтующих между собой вариантов действий, которая, в свою очередь, совпадает с уровнем общности соответствующих благ. Это предположение подкрепляется фактами, которые свидетельствуют, что мыслительная деятельность, оперирующая с психи-

---

торая не зависит от ее религиозных интерпретаций. Поэтому, нам кажется, было бы расточительным отказываться от данных терминов, тем более, что очень трудно найти им подходящую замену.

[43] Это порождает феномен «двойной мотивации». — См.: Изучение мотивации поведения детей и подростков/ Под ред. Л. И. Божович и Л. В. Благонадежиной, М., 1972.

[44] См., например: Чхартишвили Ш. Н. Проблема воли в психологии. — Вопросы психологии, 1967, № 4; Веккер Л. М. Психические процессы. Л., 1981,. т. 3, с. 193—197.

ческими феноменами разной степени общности, сопровоич-дается особенно высокими энергетическими затратами.[45]

Хотя волевая альтернатива, как правило, действительно обладает большей социальной ценностью, так бывает все же не всегда. В качестве контрпримера можно указать на волю преступника, направленную на увеличение своей выгоды за счет нанесения обществу большего вреда.

Типичный пример волевых усилий — преследование человеком какой-либо долговременной цели. Выражаясь экономическим языком, это такое производство блага, которое характеризуется длительным «рабочим периодом», состоящим обычно из многих этапов. Потребности в этом благе, которые автоматически сообщат о себе в будущем, на начальных и промежуточных этапах деятельности «молчат».[48] Поэтому субъект должен тратить психические усилия на то, чтобы актуализировать эмоциональные оценки этих конечных потребностей и благ и удерживать в памяти цепочку переходов, ведущую от этих оценок первого порядка к оценкам необходимых сегодня инструментальных действий. В дополнение к этой сложной психической работе индивиду приходится тратить силы еще и на борьбу с искушениями, которые в отличие от «завтрашних радостей» навязывают ему себя сегодня.

Отставленность цели далеко в будущее создает и специфическое по своему характеру искушение. Пока до срока окончания работы еще далеко, человеку кажется, что «времени еще много» и можно отложить осуществление рационального варианта «на потом», «на завтра». Такое откладывание является по существу частной формой коррекции исходной программы деятельности. Подобное искушение особенно опасно тем, что до определенного момента оно воспроизводится: ведь завтра работу можно перенести на послезавтра, послезавтра — на день вперед

---

[45] См.: Холодная М. А. Экспериментальный анализ особенностей организации понятийного мышления. Автореф. канд. дис. Л., 1974; Алексеев А. А. Взаимодействие образных и символических структур в развивающемся интеллекте ребенка. — В кн.: Проблемы возрастной психологии/Под ред. А. И. Щербакова. Л., 1979; Страбахина Т. Н. О соотношении структурных, операциональных и энергетических характеристик мыслительных процессов. Автореф. канд. дис. Л., 1980.

[46] Хотя потребности и блага автоматически отражаются тоже с некоторым опережением, но оно ограничено сравнительно короткими интервалами времени.

и т. д. В итоге человек в течение длительного времени не может заставить себя начать работу.

Это искушение возникает за счет навязывающего себя субъекту первичного, диффузного, представления о будущем периоде времени. Как и во всех остальных случаях, для преодоления искушения нужна сознательная мыслительная работа. В данном случае необходимо мысленно расчленить будущий период времени на более дробные отрезки и заполнить эти отрезки определенными этапами деятельности. Стоит это осуществить, и первоначальная иллюзия обширности предстоящего периода и наличия в нем пустот («иллюзия вольготности») исчезнет.

Понятно, что иллюзия избыточного запаса времени не возникнет, если до срока, к которому должен быть получен результат, осталось мало времени. В этих случаях субъекту без специальной мыслительной работы очевидно, что «откладывать больше некуда». Поэтому и потребность в специальных волевых усилиях в циклах кратковременной деятельности заметно меньше.

Итак, волевые усилия полезны индивиду тем, что способствуют реализации целей более значимых, чем те, которые были бы достигнуты без этих усилий. Таким образом, волевые усилия инструментальны для удовлетворения тех индивидуальных и социальных потребностей, которые в соответствующих целях отражены.[47] Но если рассматривать только пользу волевых усилий, то останется непонятным, почему они столь часто не предпринимаются людьми перед лицом явной потребности в них и почему отдельный индивид и общество в целом, как правило, жалуются на дефицит волевых усилий. Дело объясняется тем, что этот вид психической активности сопровождается чрезмерными энергетическими расходами организма, что превращает его в фактор дестабилизации организма, т. е. придает волевым усилиям и отрицательную ценность. Данные затраты субъекта на психическое управление собственной деятельностью выступают в качестве цены за полезные результаты, достигаемые посредством воле-

---

[47] Волевые усилия, как и всякая другая деятельность, более непосредственно удовлетворяют и некоторые универсальные потребности — в активности, самореализации и т. п. Но, кроме того, каждое волевое усилие служит каким-либо конкретным потребностям, содержание которых определяется характером поддерживаемой волей цели.

вых действий. И в тех случаях, когда ожидаемые минусы этих потерь перевешивают плюсы приобретений, субъект отказывается от цели, достижение которой требует волевых усилий.

Поскольку (и в той мере, в какой) затраты волевой энергии выступают в роли цены за достижение целей, человек стремится, если это возможно, достичь эти цели более экономными способами, минимизируя волевые затраты. Он старается оградить себя от искушений — просит, чтобы его заперли на ключ и не выпускали из помещения, в котором должен работать, или отдает знакомым интересную и постоянно отвлекающую его книгу. Он также старается сделать психологически трудную для удержания программу более легкой, например, разбивает длительную работу на этапы. Одна из наиболее нужных форм помощи индивиду — это как раз освобождение его от бремени волевых усилий, помощь в управлении своей деятельностью.

3. ПСИХИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ СУБЪЕКТА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩИЕ ЦЕЛЕПОЛАГАНИЕ И ПРОГРАММИРОВАНИЕ ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Субъекту часто неизвестны действия, ведущие к достижению цели, и в этом случае он обращается к программированию, или планированию. При этом почти всегда уточняется или преобразуется и исходная цель: ведь конкретный вид и объем доступного человеку конечного блага, которое отражается в феномене цели, будет определяться видом и объемом тех ресурсов, которые удастся обнаружить индивиду в ходе программирования. Поэтому программирование неотделимо от целеполагания.[48]

Эти процессы являются звеньями в достижении конечной цели: если считать, что искомые действия, непосредственно ведущие к цели, — благо II порядка, то программа и цель этих действий — благо III порядка, а процесс программирования—целеполагания — благо IV порядка.

В то же время сам этот процесс реализуется субъектом по определенному проекту: он предписывает поиск вариантов деятельности, сравнение их ценности и выбор

---

[48] О целеполагании см.: Психологические механизмы целеобразования / Под ред. О. К. Тихомирова. М., 1977.

наиболее ценного (или оптимального) варианта в качестве цели и программы.

Таким образом, «проектировочная» активность имеет особое значение в деятельности субъекта: цели и программы стоят здесь и «на входе» и «на выходе», и поэтому данный вид активности порождает цели и программы других действий, а через них и сами эти действия.

Как явствует из схемы саморегуляции, программирование и целеполагание могут располагаться в двух точках процесса достижения цели — на его первом этапе (первичное проектирование) или на промежуточном этапе, после неудачной попытки достижения цели (корректировочное, или оперативное, проектирование); в процессе корректировки субъект имеет возможность использовать информацию, полученную им на предшествующих этапах деятельности. По-видимому, для одних людей более характерно предварительное проектирование деятельности, а для других — оперативное, «по ходу дела». Эти межиндивидуальные различия составляют один из аспектов более интегральных различий между людьми по соотношению осведомительных и исполнительных компонентов деятельности.[40]

Выработать цель и программу (план) деятельности — это значит найти наиболее полезное (желательное) из возможных продолжений жизни индивида в течение некоторого интервала времени. Программируемый период включает процесс деятельности (или, в частном случае, бездействия) и его следствия (результаты). Деятельность влияет на благополучие этого периода жизни субъекта двумя путями: во-первых, устраняя или предотвращая те потребности, которые имеются или возникнут у субъекта (позитивное воздействие) и, во-вторых, создавая у него новые потребности, которые она сама не удовлетворяет (негативное воздействие). Полезными для субъекта являются только те варианты деятельности, позитивное воздействие которых преобладает над негативным, из них наиболее желательным — тот, для которого указанное преобладание максимально.

Итак, искомая последовательность действий и их результатов должна быть одновременно и возможна, т. е.

---

[49] См.: *Климов Е. А.* Индивидуальный стиль деятельности. Казань, 1969; *Палей И. М.* Методологические вопросы диагностики в дифференциально-психологическом исследовании, с. 55.

осуществима посредством имеющихся у субъекта ресурсов, и наиболее желательна. Отсюда следует, что *прогресс целеполагания и программирования действия должен включать,* во-первых, *процедуры генерирования возможных вариантов* деятельности и, во-вторых, *процедуры оценки их полезности и выбора наиболее полезного (наименее вредного) варианта.*

Содержанию представлений человека о своих *деятельностных возможностях* в последние 10—15 лет уделялось много внимания. В этот период были описаны и подвергнуты тщательному эмпирическому изучению разнообразные психические конструкции, отражающие цепочки событий типа «действие -> результат». Обратим внимание на то, что в этих психических феноменах отражается не вся цепочка событий, которая может привести к тому или иному результату: не рассматриваются субъективные причины, производящие сами действия. Иными словами, в качестве причин в них рассматриваются действия, а не их предпосылки. «На что способно мое действие, если оно совершено?» (но не «на какие действия я способен?») — вот вопрос, на который отвечают рассматриваемые психические конструкции. Меньше внимания уделяется изучению представлений человека о своих способностях, т. е. о ресурсах, необходимых для осуществления самих действий.

Не объясняется ли это тем, что фильтр экспериментальных исследований выделил здесь те звенья цепочки возможностей, статус которых сегодня наиболее проблематичен для людей, планирующих свои действия? Посильность, выполнимость огромного числа действий — т. е. наличие ресурсов для того, чтобы начать цепочку, — не вызывает сомнений у программиста, а вот достижимость посредством своих действий тех или иных конкретных результатов действительно неопределенна. Большое внимание уделяется отражению цепочек «действие -> результат» в психологии труда и организационной психологии.[50] Здесь часто рассматривают субъективные прогнозы не одного, а нескольких последовательных событий, например продукта труда как первичного ре-

---

[50] См. обзор: Mitchell T. R. Expectancy models of job satisfaction, occupational preference and effort: a theoretical, methodological and empirical appraisal.— Psychological Bulletin, 1974, vol. 81, p. 1053-1077.

зультата трудовых действий и вознаграждения за труд (зарплаты, продвижения, признания со стороны коллег и администрации) как вторичного результата.

Психическое отражение деятельностных возможностей субъекта составляет также один из аспектов такого многогранного феномена, как «локус контроля».[51] Содержание этого аспекта проявляется, в частности, в следующих суждениях, заимствованных из шкалы для регистрации этого феномена: «По-моему, лучше принять решение и действовать, чем надеяться на судьбу» (интернальный локус) и «Я часто замечал справедливость поговорки: „чему быть, того не миновать"» (экстернальный локус).[52] Оба эти суждения являются субъективными отражениями возможного хода событий, но только интернальные ожидания содержат в своем составе действия субъекта как причины возникновения значимых для него событий. Экстернальный же локус характеризует возможности внешних, неуправляемых субъектом сил, которые в то же время лишают каких-либо возможностей активность самого субъекта.

Отражение действий в качестве ресурсов составляет существенный аспект и такого феномена как «вера в справедливый мир», т. е. представления о том, что те, кто усердно трудятся и совершают добрые дела, получают награды за свои действия, а на долю грешников и лентяев приходятся наказания.[53] При статистическом сопоставлении индивидуальных различий по локусу контроля, вере в справедливый мир и синдрому «протестантской этики»[54] было показано, что все эти параметры имеют много об-

---

[51] Магун В., Эткинд А., Жамкочьян М. От потребности — к поступку. — Знание —сила, 1980, № 10.

[52] Оппозиция интернального-экстернального локуса контроля личности была предложена Дж. Роттером (см.: Rotter J. B.'Generalized expectancies for internal versus external control of reinforcement. — Psychological Monographs, 1966, № 80, а также: Муздыбаев К. Исследования локусов контроля личности. — Психологический журнал, 1982, № 3.

[53] Lerner M. J. The justice motive in social behavior: introduction. — The Journal of Social Issues, 1975, vol. 31, p. 1—19.

[54] С «протестантской этикой» М. Вебер связывал взлет активности, сопровождавший появление капитализма. Эта этика предлагала спасение души в качестве награды за методически-рациональное поведение. Иными словами, она конституировала инструментальную связь между действиями субъекта и получением благ, крайне желательных для людей той эпохи.

щего.[55] Содержанием данной общности и является, по-видимому, имеющийся во всех этих психических образованиях аспект отражения человеком возможностей продуцирования определенных результатов посредством собственных действий.

Субъект располагает знанием и о возможностях внешних объектов, которые используются в его деятельности. Как показывают экспериментальные исследования, уже для детей одним из ведущих опознавательных признаков предмета является его функция в деятельности. Пытаясь угадать задуманный экспериментатором предмет, ребенок лучше всего делает это, задав вопрос: «Для чего применяется этот предмет?»[56] Этот же признак используют дети при классификации предметов, объединяя их в группы на основе функциональной эквивалентности.[57]

Создание определенных причинно-следственных связей между действиями индивида и приобретением им различных благ — один из основных способов социальной организации и управления деятельностью. Поэтому информацией о возможных действиях и их следствиях человека постоянно снабжают различные социальные институты. Если же индивид сам строит представления о своих возможностях, то, как правило, он при этом использует социальные заготовки.

Объединения желательных событий с производящими их действиями и их предпосылками субъект может добиваться двумя различными путями: двигаясь либо назад по оси времени — от последующих событий к предшествующим, либо вперед — от предшествующих к последующим. В первом случае человек фиксирует определенный желательный результат и ищет такую цепочку событий, которая соединила бы этот результат с начальными условиями программируемого периода времени, т. е. с потенциальными ресурсами. Например, человек, желающий приобрести дорогую вещь, прикидывает, могли бы

---

[55] Lerner M. J. «Belief in a just world» versus the «Authoritarian» syndrome. . . but nobody liked the Indians. — Ethnicity, 1976, N 5.

[56] Слободчиков В. И. Психологические особенности знаний ребенка о предметном мире в младшем школьном возрасте. Автореф. канд. дис. М., 1976.

[57] Олвер Р. Р., Хорнсби Дж. Р. О составлении групп эквивалентных предметов. — В кн.: Исследование развития познавательной деятельности / Под ред. Дж. Брунера, Р. Олвер и П. Грипфилд. Пер. с англ. М., 1971.

члены его семьи и он сам за несколько лет накопить требуемую сумму. Во втором случае индивид, наоборот, отталкивается от некоторых исходных событий и разворачивает их вперед до тех пор, пока цепочка событий не дотянется до того или иного желательного результата. Зная о своей завтрашней поездке в центр города, человек думает о том, как ее использовать — какие, например, посетить магазины и учреждения. В первом случае в качестве независимой переменной или точки отсчета в развертывании вариантов возможных программ деятельности выступает какое-либо уже известное человеку благо, а во втором — те или иные потенциальные ресурсы для приобретения благ более низкого порядка. В первом случае субъект стремится найти ресурсы («реальные возможности») для достижения желаемого результата, их качество и объем диктуются качеством желаемого результата (цели), 'а во втором, наоборот, индивид сразу располагает информацией о возможностях и их качественно-количественные характеристики диктуют содержание и объем будущей цели. Первый вариант конструирования вариантов программы деятельности обычно выглядит как настойчивый, активный, преобразующий, а второй — как пассивный, приспосабливающийся, применяющийся к обстоятельствам, «оппортунистический». Эффективное конструирование вариантов предполагает сочетание в процессе программирования встречных ходов, идущих от финиша деятельности к ее старту, и от старта к финишу. Имеется по меньшей мере три обстоятельства, повышающие сложность прогностической деятельности индивида и объем расходуемой на нее энергии.[68] Во-первых, это длительность и многоэтапность составляемой человеком цепочки последовательных событий. Второй фактор — это наличие нескольких альтернативных следствий у одного и того же возможного события.[69] Одномерная

---

[58] Рассмотрение процессов прогнозирования цепочек возможных событий посредством разноуровневых психических процессов — сенсорных, перцептивных, репрезентативных, речемыслительных — см. в кн.: Ломов Б. Ф., Сурков Е. Н. Антиципация в структуре деятельности. М., 1980.

[59] Например, одна из идей, положенных Дж. Аткинсоном в основу теории мотивации достижения, состояла в том, что прогнозируемое субъектом действие имеет в его представлении два возможных исхода — успех или неудачу: начиная действие, субъект располагает ожиданиями по поводу этих исходов, причем сумма соот-

цепочка — лишь простейший частный случаи прогнозируемых возможностей деятельности, более значимый вариант — это ветвящиеся возможности, где от одного и того же события отходят несколько взаимно исключающих друг друга продолжений (ветвей). Графические представления подобных событий называют обычно «деревьями», так что в данном случае речь идет о «дереве возможностей». Когда такая ветвящаяся возможность преобразуется в окончательную программу деятельности, то ее называют программой с условием (этот термин часто используется в программировании для ЭВМ). В каждой из точек ветвления такая программа предусматривает выполнение тех действий, которые расположены на ветви, выбранной предшествующим ходом событий. Третий фактор сложности — это одновременное формирование нескольких автономных цепочек деятельности, связанных общими ресурсами. При этом, изучая возможности использования ресурса в одной из цепочек деятельности, субъект одновременно конструирует возможности использования других порций этого ресурса в иной деятельности: например, возможность покупки одежды рассматривается совместно с возможностью покупки на оставшиеся деньги иных товаров. Иначе говоря, исследуются не отдельные возможные виды затрат, а их совокупности, бюджеты, например, денежные бюджеты, бюджеты времени, «бюджеты» использования чужой помощи и, т. п. В этом случае перед взором субъекта стоит не одна цепочка целей и средств их достижения, а множество, что позволяет ему рассмотреть возможности более гармоничного удовлетворения своих многообразных потребностей и вместе с тем возможности повышения благополучия на более длительном отрезке своей жизни.

Эффектом первой фазы программирования является множество психически отраженных субъектом возможных вариантов деятельности и их результатов. Многообразие вариантов создается за счет отражения субъектом, во-первых, множественности альтернативных ресурсов, порождающих один и тот же полезный результат (обобщенность ресурсов по результату) и, во-вторых, множественности альтернативных результатов, на которые может быть потрачена одна и та же порция ресурсов (обобщенность результатов по ресурсу).

ветствующих субъективных вероятностей равна единице (см.; Atkinson J. W. Op. cit.).

Множественность открывающихся человеку возможностей создает ситуацию свободы и ставит перед ним задачу *выбора.*

Термины «выбор» или «решение» являются наиболее популярными при анализе программирования и целеполагания и часто заменяют собой другие названия данных процессов. Это объясняется, во-первых, тем, что выбор, будучи последним звеном проектирования деятельности, знаменует собой резкое приближение субъекта к осуществлению конечпых целей его деятельности, а также к столкновению с ее непосредственными ценами. Во-вторых, самостоятельное решение — это наиболее устойчивый компонент программирования и целеполагания. Очень часто субъект не занимается сколько-нибудь углубленной разработкой вариантов деятельности, а не ходит из уже готовых альтернатив — разработанных им ранее в связи с планированием других действий или заданных социально. В этих случаях на долю «проектировочной» активности субъекта как раз и остается лишь выбор между готовыми вариантами; поэтому уровень этой активности грубо может быть оценен количеством альтернатив, из числа которых человек выбирает цель и программу действия.

Процесс человеческого выбора (или принятия решений, или оптимизации) хорошо изучен,[60] и мы остановимся лишь на некоторых его аспектах. Этот процесс состоит из двух фаз — определения ценности каждого отдельного варианта и сравнения их между собой.

Конечно, первоначальная прикидка ценности варианта происходит уже на стадии его конструирования, но эти предварительные впечатления субъекта должны быть им уточнены. Для определения суммарной ценности варианта деятельности (или в частном случае — бездействия) субъект, по-видимому, суммирует положительные и отрицательные аспекты варианта (его полезности и цены) с учетом вероятностей их ожидаемого наступления. Формула, описывающая предполагаемый характер вычисления субъектом ценности какого-либо варианта развития событий, была предложена в XVIII в. математиком Д. Бернулли и известна под именем формулы нравственного ожидания. Бернулли утверждал, что ожидаемая субъектом ценность

[60] См. обобщающие работы: *Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. М., 1979; *Ларичев О. И.* Наука и искусство принятия решений. М., 1979; Проблемы принятия решений. М., 1976.

(V_i) будущего события равна произведению воспринимаемой ценности этого события в момент его наступления (U_i) на субъективную вероятность его наступления (P_i):

$$V_i = P_i \times U_i. \quad (1)^{61}$$

В каждой из причинно-следственных цепочек, входящих в состав оцениваемого варианта деятельности, субъектом учитывается лишь значимость и вероятность ценности наиболее низкого порядка, а инструментальные значимости предшествующих компонентов действия не влияют на общую оценку варианта. В противном случае, создалась бы парадоксальная ситуация, аналогичная тому, как если бы национальное богатство оценивалось суммированием натуральных благ с их денежными эквивалентами в форме бумажных банкнот.

«Вычисленная» указанным выше образом ценность варианта действия совпадает с его побудительной силой. Поэтому широко известная в психологии мотивации экспектационная или мультипликативная модель побуждения к действию тоже является модификацией уравнения Д. Бернулли. Согласно этой модели, побуждение к действию равно произведению воспринимаемой ценности результата данного действия (в момент появления этого результата) на субъективную вероятность того, что этот результат действительно наступит (т. е. на достижимость, доступность, результата или инструментальность ведущего к нему действия):

$$\text{побудительная сила действия} = \text{субъективная вероятность наступления результата после выполнения действия} \times \text{воспринимаемая ценность результата действия} \quad (2).^{62}$$

[61] См. об этом подробнее: Аллен Р. Математическая экономия. Пер. с англ. М., 1963, гл. 18.

[62] Т. Р. Митчелл в обстоятельном обзоре, посвященном экспектационным моделям в психологии труда, перечисляет десять (!) терминологических вариантов уравнения (2), сформулированных различными авторами. В этот перечень попадают модели Э. Толмена, К. Левина, У. Эдвардса, Дж. Аткинсона, Дж. Роттера, В. Врума, Х. Пик, М. Розенберга, Д. Дьюлани, М. Фишбайпа (см.: Mitchell T. R. Op.xit.)- Можно добавить, что данная модель побуждения к действию популярна и в других научных дисциплинах, например, в тех, что изучают политическую жизнь общества и политическую деятельность граждан (см.: Rosenthal U. Political order: rewards, punishments and political stability. Alphen aan den Rijn, 1978).

В формуле (2) как видим, полностью сохранепа правая часть формулы (1), а в левой части вместо ожидаемой ценности будущего варианта деятельности стоит его побудительная сила.

Подобное преобразование формулы (1) в формулу (2) базируется на имплицитном допущении, что субъективная вероятность выполнения самого действия равна единице (т. е. способность выполнить действие не вызывает у субъекта сомнений). Это допущение не всегда справедливо, и поэтому широко распространенная мультипликативная формула побудительной силы действия несколько менее универсальна, чем та общая закономерность (формула нравственного ожидания), модификацией которой она является. Если упомянутая субъективная вероятность отличается от единицы, то ее следует добавить третьим сомножителем в формулу (2).

Из формулы (2) следует, что активность человека будет повышаться, во-первых, с ростом ожидаемой ценности результатов, а во-вторых, с ростом субъективной вероятности их достижения посредством этой активности (т. е. с ростом инструментальности соответствующих действий). Второе из этих следствий подтверждается многочисленными фактами. Показано, например, что лица с интернальным локусом контроля (который в том числе является и обобщенным представлением об инструментальности действий) более активны в разных сферах жизни, чем экстерналы.[63] Показано также, что чем более тесными представляются работнику связи между его усилиями и их непосредственными и опосредованными результатами, тем выше производственная активность.[64]

На следующем этапе программирования ценности различных вариантов деятельности сравниваются между собой и происходит принятие окончательного решения. Есть несколько типичных случаев подобных сравнений.

Если у субъекта существует единственный вариант действия, то он сравнивается с другой всегда имеющейся альтернативой — бездействием, которое часто равносильно отсутствию как приобретений, так и потерь. Поэтому

---

[63] *Lefcourt H. M.* Recent developments in the study of locus of control. — In: Progress in experimental personality research. New York, 1972, **vol.** 6.

[64] См., например: *Lawler E., Porter L.* Antecedent attitudes of effective managerial performance. — Organizational Behavior and Human Performance, 1967, vol. 2, p. 122—142.

в данной ситуации решение в пользу действия будет принято, если его итоговая ценность хотя бы минимально положительна, т. е. перевешивает ценность пассивного варианта. Решение же против действия будет принято, если его итоговая ценность хотя бы минимально отрицательна. Таким образом, в данном случае сравнение разных альтернатив сводится к сравнению приобретений («плюсов») и потерь («минусов») внутри одного и того же варианта деятельности.

Когда сравниваемые альтернативы сопровождаются примерно одинаковыми потерями, то выбор ограничивается сравнением «плюсов» и выглядит как поиск альтернативы, характеризующейся максимальной величиной приобретений. Наоборот, когда варианты не различаются приобретениями, выбор направлен на поиск альтернативы, связанной с минимальными потерями.

Варианты возможного развития событий формулируются субъектом в изъявительном или сослагательном наклонении. После выбора наиболее предпочтительного варианта субъект преобразует содержащиеся в нем прогнозы своих действий в форму адресованных себе распоряжений или программ, т. е. переводит их в повелительное наклонение. Этот перевод обозначают как процесс преобразования осведомительной информации в командную.

4. РОЛЬ АКТИВНОСТИ ИНДИВИДА В РЕГУЛЯЦИИ ЧУЖОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

«Потребность побуждает индивида к действию, направленному на ее удовлетворение», — эта формула является общепринятой в психологии. Но она оставляет в тени те случаи, когда потребности индивида или интернализованные им социальные потребности[65] удовлетворяются с помощью деятельности других людей и социальных систем.

Можно выделить *три уровня* активности субъекта в управлении полезной для него деятельностью окружающих. Огромное множество людей работает на каждого из нас не только без какого-либо побуждения с нашей стороны, но и часто без нашего ведома. Например, для удовлетворения потребности в пище нужен труд тех, кто сеет, выра-

---

[65] Для краткости мы не будем каждый раз уточнять, что речь идет не только о потребностях индивида, но и об интернализованных им социальных потребностях, хотя для обоих типов феноменов закономерности, о которых здесь идет речь, одинаковы.

Щипает и убирает сельскохозяйственные культуры, грузит и транспортирует их, хранит, перерабатывает и подготавливает к продаже, проверяет качество продуктов и продает их потребителям и т. д. Только действия последних участников цепочки — продавцов и кассиров — регулируются (и то, конечно, лишь частично) нашими целями и программами. Труд многих участников этой деятельности регулируется извне, и эти управленческие усилия также входят в число действий, полезных для каждого из нас. Неучастие психики человека в управлении подобными формами чужой деятельности похоже на ее неучастие в управлении деятельностью собственного организма. В обоих случаях пока все идет нормально и потребности удовлетворяются, психическая работа субъекта не нужна, разница только в том, что по отношению к физиологической активности соответствующие функции выполняются более примитивными регулирующими системами самого организма, а по отношению к деятельности других людей — системами социального управления, а также системами психической саморегуляции участвующих в деятельности индивидов.

Другой вариант использования человеком деятельности других людей характеризуется более высоким уровнем его собственной активности, но эта активность пока носит чисто внутренний, психический характер: субъект надеется, что другие люди будут действовать ради удовлетворения его потребностей. Подобное ожидание не побуждает самого субъекта к какому-либо собственному участию в удовлетворении потребности, это именно расчет на то, что все произойдет само собой и потому не потребует его организаторских усилий. Возникающее у индивида психическое образование содержит отражение ожидаемого блага и ожидаемых действий других лиц по достижению этого блага. Поскольку данные психические феномены не предназначены для регуляции деятельности исполнителей, они выражены не в повелительном, а в изъявительном или сослагательном наклонении.

Не регулируя действия окружающих, эти *расчеты на других* вполне определенно *влияют на* функционально эквивалентные *действия самого их носителя:* последние оказываются ненужными и потому не осуществляются. Взаимные надежды людей друг на друга часто приводят к тому, что требуемая деятельность вообще не осуществляется («у семи нянек дитя без глаза»). Вот описание

одного из экспериментов, иллюстрирующих подобную «диффузию ответственности».[66]

Студентки участвовали в дискуссии, причем каждая из них сидела в отдельной кабинке, и обмен мнениями происходил с помощью радиоперегорорных устройств. В одном случае в дискуссии участвовало два человека, в другом — три, в третьем — шесть. Все участники, кроме одного, были подставными лицами — помощниками экспериментатора. В ходе дискуссии одна из участниц упоминала о том, что у нее случаются припадки. Затем, когда снова наступала ее очередь, она несколько минут говорила спокойно, а потом вскрикивала, сообщала, что ей плохо и просила о помощи.

Доля испытуемых, которые оказали девушке помощь до того момента, когда ей «стало лучше», и скорость их реакции находятся в обратной зависимости от числа людей в группе (см. табл. 1): чем больше группа, тем меньше вероятность, что человек предложит помощь и тем медленнее он это сделает. Действительно, ведь чем больше потенциальных исполнителей, тем больше у каждого из них оснований надеяться на других и, значит, самому оставаться пассивным.

Таблица 1

Влияние размера группы на вероятность и скорость альтруистической реакции

Размер групп	Доля испытуемых, пришедших на помощь (в %)	Среднее время, прошедшее до прихода на помощь (в сек.)
2 человека (испытуемая и «жертва»)	85	52
3 человека (испытуемая, «жертва», «посторонний»)	62	93
6 человек (испытуемая, «жертва» и «посторонние»)	31	166

Примечательно, что в этой экспериментальной ситуации, как и в подобных ей жизненных коллизиях, человек рассчитывает на действия других людей абсолютно молча,

[66] *Darley J. M., Latane B.* Intervention in emergencies: diffusion of responsibility. — Journal of Personality and Social Psychology, 1968, vol. 8, p. 377—383. Приводится по: *Tedeschi J. T., Lindscold S.* Social psychology. Interdependence, interaction, and influence. New York, 1976, p. 439-445.

не обременяя себя даже простейшими формами организации этих действий.

Учет феноменов расчета пли упования на деятельность других людей важен, как нам кажется, для правильной постановки проблемы пассивности человека. Надо заметить, что в научной литературе вообще существует пренебрежительное отношение к феномену пассивности, который, по меткому замечанию В. И. Кремянского, даже «не удостаивается определений».[67] Когда же мы в обыденной жизни говорим о пассивности, то представляем себе человека, внутренне отказавшегося не только от попыток действовать, но и от самого удовлетворения потребности. Существование феномена «надежды на других» заставляет внести коррективы в эти представления: даже тогда, когда носитель потребности отказывается от собственной деятельности, он в ряде случаев все же не теряет надежды на удовлетворение потребности, рассчитывая, что оно будет достигнуто усилиями окружающих. Сила искушения воспользоваться действиями окружающих объясняется, естественно, тем, что они обладают нулевой энергетической ценой для субъекта, а цена энергетических затрат на собственные действия часто весьма значительна.

Поэтому проблему повышения активности для рассматриваемых ситуаций можно конкретизировать как задачу блокирования упований человека на активность окружающих и тем самым лишения его — там, где это разумно и нравственно допустимо, — аргументов в пользу собственной пассивности.

В тех видах совместной деятельности, где создается угроза перекладывания работы друг на друга, каждому исполнителю должна быть поручена строго определенная часть деятельности, что как бы ставит нормативные «перемычки», через которые невозможна «диффузия» ответственности. (При этом, правда, надо иметь в виду, что исчезнут и позитивные следствия диффузии ответственности: те, кто готовы взять на себя чужую работу, будут реже это делать, реже приходить на помощь окружающим.) [68]

В двух рассмотренных вариантах использования чу-

[67] Кремянский В. И. Методологические проблемы системного подхода к информации. М., 1977, с. 119.

[68] Внутрииндивидуалышм аналогом диффузии ответственности является откладывание дела «на потом», если до срока окончания работы остается еще много времени. В этом случае субъект рас-

жой деятельности заинтересованный индивид не расходует никаких ресурсов на ее организацию: управление осуществляется другими людьми с использованием уже имеющихся в обществе культурных знаковых систем и других средств.

Третий вариант предполагает активные управляющие усилия самого субъекта, направленные на организацию деятельности других людей. Так, человек, пользующийся услугами такси, сам сообщает водителю цели и иногда маршрут (программу) движения, а подчас регулирует и скорость движения, стимулируя водителя, например, дополнительным денежным вознаграждением; младенец криком требует от окружающих еды, комфорта, развлечения; индивид с развитыми альтруистическими стремлениями обращается к окружающим с призывом помочь человеку, пострадавшему от несправедливости; руководитель производственного коллектива организует деятельность подчиненных, направленную на выполнение принятых им целей.

Итак, в этом случае субъект является активным соисполнителем совместной деятельности по реализации своих целей, без его организаторских усилий были бы невозможны действия других участников этого процесса.

Своеобразие организаторской деятельности субъекта как ресурса для удовлетворения его потребностей состоит в том, что она порождает действия других людей в качестве инструментальных благ (ресурсов) более низкого порядка.[69] Если же организаторские усилия субъекта осуществляются одновременно с исполнительской деятельностью других людей, то в таком случае эти два вида активности выступают в качестве однопорядковых комплиментарных ресурсов для удовлетворения соответствующей потребности.

считывает не на других людей, а на себя самого, но в будущие отрезки времени. Именно возможность отодвигания программы в будущее (при сохранении цели!) создает основные психологические трудности реализации человеком долговременных целей. Для предотвращения подобных явлений нужны разграничения не между разными людьми, а между разными периодами деятельности одного и того же индивида. Данную функцию выполняет четкая программа, описывающая весь процесс достижения цели, распорядок, в котором фиксировано, чем будет занято «завтра» и почему на него нельзя откладывать дело, намеченное на «сегодня».

[69] Всю совокупность ресурсов, которая позволяет человеку использовать деятельность других людей для достижения принятых им целой, называют его властью над другими людьми.

Итак, субъект оказывается участником регуляции не только своей собственной, но и чужой деятельности. В связи с этим в системе его психических образований актуальной является оппозиция *щели и программы для себя — цели и программы для других».*

Цели и программы, предъявляемые индивидом для исполнения другим людям, различаются по своей модальности. На одном полюсе робкий намек или просьба, за выполнением которой может последовать тот или иной вид поощрения (благодарность, подарок, ответная услуга), а на другом — жесткое, настойчивое требование, за невыполнение которого субъект угрожает исполнителю отрицательными последствиями. В этих случаях резко различна сама феномепология обращения: громкость, интонация, тембр голоса, выражение лица говорящего и т. п.— именно эти невербальные сигналы, а не эксплицитное перечисление наград и наказаний обычно несут исполнителю всю информацию об ожидающих его последствиях.

Как бы то ни было, в данном случае субъект в той или иной степени разделяет с другими людьми тяготы достижения своих целей, выполняя организаторскую деятельность. Она является, как известно, предметом специальной научной дисциплины — теории социального управления. Но в этой теории и в близких к ней научных направлениях данная деятельность рассматривается как прерогатива специалистов — управляющих или лидеров социальных групп. В работах же, анализирующих человеческую деятельность вообще, вне зависимости от ее специализированных профессиональных функций, где предметом рассмотрения становятся наиболее универсальные, характерные для каждого из нас виды активности, повседневная управленческая или организаторская деятельность, как правило, не упоминается ни в названиях основных классификационных единиц, ни среди примеров, ни в числе производных видов деятельности. Нам кажется, что организаторская деятельность в ее более или менее развернутых формах должна быть теоретически осознана как непременный компонент образа жизни каждого индивида.

Признание способностей к организации и управлению за каждым носителем потребностей необходимо, на наш взгляд, и для правильной постановки проблемы повышения социально полезной активности личности. В развитии компонентов, связанных с организацией чужой деятель-

ности, заложен не меньший резерв повышения активности, чем в развитии иных форм деятельности. При этом одновременно может повыситься активность как самого индивида, так и управляемых им внешних систем.

Таким образом, важнейшее обстоятельство, с которым приходится считаться человеку при организации достижения своих целей, состоит в том, что многие из них могут быть одинаково успешно достигнуты как посредством его самостоятельной деятельности, так и посредством чужой деятельности, осуществляемой либо автономно от субъекта, либо с его организующим участием. Подобная *функциональная эквивалентность деятелъностей разных людей* наглядно проявляется в том, что уровень удовлетворения многих потребностей не меняется при передаче действий от субъекта потребности другим людям и обратно, и, следовательно, мера удовлетворения потребности является в этих случаях инвариантом межсубъектных преобразований («переносов») деятельности. Например, при переходе от традиционной формы обслуживания в магазинах к самообслуживанию некоторые действия продавца, удовлетворяющие потребности покупателей, передаются последним.

Такие же преобразования имеют место и в. индивидуальном развитии человека: они идут в направлении замены деятельности внешних систем активностью самого субъекта потребностей. Если взять, например, потребность в пище, то сначала взрослые осуществляют не только все этапы деятельности, направленной на приобретение пищевых продуктов и приготовление пищи, но даже и подносят пищу ко рту ребенка. Затем он начинает есть сам (жует, подносит пищу ко рту, значительно позже — обучается пользоваться вилкой и ножом), берет на себя некоторые подготовительные действия (моет посуду, накрывает на стол), еще позднее — сам готовит пищу, приобретает продукты и сам зарабатывает деньги на это. Данный процесс характеризуется в литературе, посвященной развитию личности, как процесс перехода от зависимого детства к самостоятельной взрослости и зрелости.[70]

[70] См., например: Б*ожович Л. И.* Личность и ее формирование в детском возрасте. М., 1968. — Одна из ключевых проблем педагогики — поиск оптимального баланса активности между педагогом и воспитанниками, оптимального сочетания помощи воспитаннику с возможностями для проявления его самостоятельности.

В повседневной жизни рассматриваемая функциональная эквивалентность проявляется применительно к потребностям каждого из нас: к потребности в пище — можно готовить самому или питаться в столовой; в деньгах — можно работать самому или пользоваться деньгами, заработанными другими членами семьи; в разного рода бытовых благах — можно ремонтировать, стирать, убирать самому или обращаться к помощи учреждений сферы обслуживания; в информации — можно читать тексты самому или слушать, как читают другие (аналогичная коллизия — читать классику или «смотреть» ее в кино); в организации своей жизни — можно планировать жизнь и принимать важные решения самому, а можно подчиняться приходящим извне программам и «плыть по течению».

Вообще во всех подобных случаях речь фактически идет об оптимальном разделении совокупной деятельности общества между отдельными людьми и их группами. Причем в определенных сферах жизни, которых становится все больше, это разделение осуществляется с участием субъекта, делающего выбор между разными исполнителями активности (сюда входит не только выбор между собой и другими, но и выбор наиболее подходящего исполнителя среди «других»). Исход подобного выбора определяется тем, как отражаются в психике субъекта издержки и приобретения, связанные с каждой из альтернатив.

Но во многих других сферах жизни индивид застает уже *готовое разделение деятельности,* которое обеспечивается системой целей и программ, адресованных каждому участнику совместной активности, — это правила, нормы, ролевые предписания, обычаи и т. п. Например, на промышленном предприятии известно, кто должен снабжать станочника материалами и инструментом, обеспечивать рабочее состояние его оборудования, поддерживать санитарно-гигиенические условия, выплачивать денежное вознаграждение и организовывать производство.

Участники совместной деятельности, как правило, принимают и выполняют адресованные каждому из них цели и программы, что и обеспечивает целесообразность их совокупной активности. При этом цели и программы (вместе с механизмами, обеспечивающими их принятие индивидом), социально заданные для исполнения самому субъекту, называют его *обязанностями,* а те полезные

индивиду цели и программы, для реализации которых он может использовать деятельность других людей (или в частном случае — рассчитывать на их бездействие), — его *правами.*

Когда имеется подобная детально разработанная система социальных предписаний, управленческая активность индивида по отношению к другим людям значительно упрощается. Чтобы использовать чужую активность, ему достаточно передавать другим людям лишь старт- или стоп-сигналы, которые включают и выключают эту активность или ее фрагменты. При этом: предоставляемая другими людьми деятельность может быть сколь угодно сложной, но данная сложность обеспечивается — помимо управленческих усилий пользующегося этими услугами субъекта — другими людьми и культурными знаковыми системами. Таким образом, в ситуациях использования социально установленных прав простота регуляторных усилий субъекта аналогична простоте процессов регуляции индивидуальных автоматизмов. (Отличие только в том, что в социальном варианте управляющие сигналы, чтобы они достигли исполнителя, должны быть выражены во внешнеречевой форме.)

Но простота и экономность организаторских усилий субъекта характерна лишь для нормального, бесперебойного функционирования системы совместной деятельности. В случае же отказа других участников деятельности от выполнения своих обязанностей (которые в то же время являются правами субъекта) человек начинает выступать в более активной роли, он становится как бы соорганизатором деятельности других людей, которые не обеспечивают удовлетворения его законных прав. Тем самым он в какой-то мере дублирует организаторскую деятельность внешних систем, первоначально задавших данное множество целей и программ. Индивид-соорганизатор напоминает другим людям о вмененных им в обязанность действиях и, главное, предъявляет санкции. Таково поведение рабочего, критикующего администрацию за невыполнение ею обязанностей по улучшению условий труда, или покупателя в магазине, возмущающегося отсутствием товара обязательного ассортимента.

Поручение индивидом деятельности по удовлетворению своих потребностей внешним системам или самому себе осознается и переживается им в терминах *возложения ответственности.*

Исходная феноменология ответственности относится к завершающим этапам деятельности,[71] но благодаря процессам опережающего отражения (П. К. Анохин) она оказалась перенесенной, передвинутой и на начальные этапы регуляции и организации деятельности. Ведь если сейчас деятельность кому-то поручается, то потом на него же будут и возлагать ответственность за результат, и он будет отвечать. И обратно, если человек должен будет потом отвечать за какой-либо результат, то уже сейчас он должен действовать, чтобы этого результата достичь. Потому и возникла параллельная терминология, описывающая процессы ожидания и программирования деятельности в терминах возложения ответственности на себя или на других. Как пишет К. Хэлкама, одно из значений термина «ответственность» «относится к прошлым действиям, в то время как другое обозначает то, что еще только должно быть сделано».[72] Он обращает также внимание, что эти два значения — вины и обязанности, или *ретроспективной* и *проспективной ответственности* — объединены в русском, английском, шведском и финском языках в одном термине, а в большинстве африканских языков — изолированы.

Итак, проспективное возложение (или приписывание, или атрибуция) ответственности — это прежде всего отражение индивидом чьей-либо деятельности как инструментального блага (ресурса) для удовлетворения его потребности. Оно формулируется в повелительном («побудительном») наклонении и, если надо, сопровождается указанием на возможные санкции. За удовлетворение любой из переживаемых индивидом потребностей кто-то всегда перед ним отвечает — он сам или другие люди, это удовлетворение в его сознании (или подсознании) всегда кому-то поручено.

Основной факт, установленный в исследованиях атрибуции ответственности, состоит в том, что вину за негативные события субъект склонен возлагать на окружаю-

---

[71] Именно этот исходный смысл данного понятия зафиксирован в распространенных определениях. См., например: Словарь по этике / Под ред. И. С. Кона. 4-е изд. М., 1981, с. 229; Философский словарь / Под ред. И. Т. Фролова. 4-е изд. М., 1980, с. 267.

[72] *Helkama K.* Toward a cognitive-developmental theory of attribution of responsibility. A critical review of empirical research and some preliminary data. Helsinki, 1981, p. 13. Автор при этом ссылается на работу: *Frankena W.* Ethics. New York, 1963, p. 55.

щих, а ответственность за позитивные результаты (заслуги) — приписывать самому себе.[73]

Верна, по-видимому, и обратная закономерность — другим людям субъект приписывает авторство, главным образом, негативных событий, а себе — позитивных. Она проявляется в том, что те события, авторство которых заведомо принадлежит другим людям, чаще оцениваются отрицательно, а результаты собственных усилий — положительно.

Действие обеих этих закономерностей ярко проявляется в оценках людьми различных сторон своей работы. Не случайно, например, что ленинградские рабочие-машиностроители более всего неудовлетворены санитарно-гигиеническими условиями труда, бытовыми условиями на производстве, материально-техническим обеспечением, организацией нормирования труда и состоянием механизмов и оборудования,[74] т. е. теми аспектами работы, за которые отвечают другие люди. Другое исследование ленинградских рабочих, проведенное в 1976 г. В. А. Ядовым и его сотрудниками, показало, что наибольшие доли неудовлетворенных дают оценки санитарно-гигиенических условий труда, состояния оборудования, заработка, нормирования труда и равномерности обеспечения работой, а наибольшую долю удовлетворенных дает оценка отношений с мастером.[78] Понятно, что первая группа факторов воспринимается рабочим как сильно зависящая от других людей (от «обстоятельств»), а на отношения с мастером он явно может влиять. Английский психолог

---

[73] См., например: Miller D. T. Ego-involment and attributions for success and failure. — Journal of Personality and Social Psychology, 1976, vol. 34, p. 901—906; Sicoly /'., Ross M. Facilitation of ego-biased attributions by means of self-serving observer feedback. — Journal of Personality and Social Psychology, 1977, vol. 35, p. 734—741; Snyder M. L., Stephan W. в., RosenfieldD. Egotism and attribution. — Journal of Personality and Social Psychology, 1976, vol. 33, p. 435—441. Следствием данного феномена являются переоценки людьми себя и недооценки других (см.: Wiley R. C. The self concept. Lincoln, 1959; МагунВ. С. К вопросу о справедливости распределения оценок и самооценок у студентов. — В кп.: Актуальные проблемы теории и практики нравственного воспитания студентов. Л., 1978).

[74] Серов Н. К., Труевцева С. С. Условия и содержание труда как предпосылки повышения его эффективности. — Социологические исследования, 1980, № 2.

[75] Ядов В. А. «Человек и его работа» — через 15 лет. — Знание — сила, 1979, № 10.

Р. Фар обратил внимание на то, что сходным закономерностям подчиняются и уже упоминавшиеся факты Ф. Герцберга и его сотрудников.[76]

Обычно все эти факты истолковываются в контексте представлений о ретроспективных атрибуциях ответственности: не без оснований полагают, что люди стремятся осуждать других и хвалить себя. Но если принять, что атрибуции ответственности адресуются не только к прошлому, но и к будущему, то в этих фактах можно заметить и еще один смысл. Связь негативной оценки («неудовлетворенной потребности») с представлением о чужой ответственности подразумевает поручение деятельности по удовлетворению соответствующей потребности окружающим, а ассоциирование положительно оцениваемых событий с представлениями о своей собственной ответственности за них не побуждает индивида ни к каким действиям, поскольку потребность уже удовлетворена. Таким образом, распространенные виды связей между оценками событий и атрибуциями ответственности за них указывают на тенденцию индивида поручать деятельность другим людям и освобождать от нее себя. Это является следствием наличия в деятельности отрицательных аспектов, следствием ее цены для субъекта.

В связи с тем, что в данном разделе речь фактически идет о побудительной функции потребностей, здесь возникает необходимость вернуться к содержанию самого этого понятия.

Во многих цитированных в предыдущей главе определениях потребности отмечалось (или подразумевалось), что потребности удовлетворяются посредством деятельности самого субъекта. В наших рассуждениях о побудительной функции эмоциональных переживаний также говорилось об автоматической связи между эмоциональным отражением потребности и ее превращением в цель деятельности субъекта, но как было только что показано, потребность может не побуждать субъекта к деятельности («упование на других») или, в более сложном случае, побуждать к деятельности не только субъекта, но через него — и других людей. Последнее обстоятельство, по-видимому, побудило А. В. Баранова определить потреб-

---

[76] *Farr R. M.* On the nature of attributional artifacts in qualitative research: Herzberg's two-factor theory of work motivation. — Journal of Occupational Psychology, 1977, vol. 50, p. 3—14.

ности как «встречные требования человека к обществу в ответ на заданные ему роли».[77] Близки к этому и взгляды на потребность, характерные для представителей экономических дисциплин.

Все эти представления о том, кто удовлетворяет потребность индивида, являются односторонними и потому вряд ли целесообразно включать их в определения потребности. *Деятельность,* активность, затраты энергии — это, действительно, универсальное средство удовлетворения потребностей, но активность *осуществляется или самим субъектом, или другими людьми, или техническими, природными и иными системами, или этими агентами совместно.*[78]

---

[77] Баранов А. В. Социально-демографическое развитие крупного города. М., 1981, с. 101.

[78] Раз собственная деятельность вовсе не обязательно требуется человеку для удовлетворения его потребностей, раз потребности могут удовлетворяться и без участия субъекта, при его пассивности, то инструментальную полезность действия надо определять по-иному. Как показал Де Вольдер, инструментальная полезность действия — это не просто вероятность получения с его помощью того или иного полезного результата, а прирост данной вероятности по сравнению с условиями, когда индивид бездействует (см.: De Voider M. L., Lens W. Academic achievement and future time perspective as a cognitive-motivational concent — Journ. Pers.Soc. Psychol., 1982, v. 42, p. 566—571).

Глава III

АТТИТЬЮДЫ (СОЦИАЛЬНЫЕ УСТАНОВКИ) И ИХ МЕСТО В ПСИХИЧЕСКОЙ РЕГУЛЯЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЛИЧНОСТИ

1. АТТИТЬЮДЫ КАК ПСИХИЧЕСКИЕ ФЕНОМЕНЫ — ИХ СТРОЕНИЕ, СОДЕРЖАНИЕ И ФУНКЦИИ (КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЛИТЕРАТУРЫ)

Аттитьюдами в социальной психологии и социологии называют психические феномены, выражающие отношение человека к различным социально значимым объектам — к окружающим людям, группам и социальным институтам, к произведениям культуры, науки и искусства, к видам и способам деятельности, к стилям жизни, к социально значимым явлениям природы и т. п.

Исследования аттитьюдов распространены чрезвычайно широко. Г. Оллпорт подчеркивал в 1935 г., что благодаря широкому размаху таких исследований социальную психологию даже определяют как «научное исследование аттитьюдов». Он также отмечал, что «понятие аттитьюда, вероятно, является наиболее характерным и необходимым для современной американской социальной психологии».[1] Через три с половиной десятилетия, в 1969 г., У. Макгайр констатировал, что «растущий в течение последних 15 лет интерес к аттитьюдам сделал их к настоящему времени наиболее популярной областью социально-психологического исследования».[2] И, наконец, сравнительно недавно — в 1974 г. — известный социальный психолог Г. Келман заявил, что «аттитьюды живы-здоровы и эффективно используются в сфере регуляции деятельности».[3]

---

[1] *Allport G. W.* Attitudes (1935). — Reprinted in: Readings in attitude theory and measurement / Ed. by M. Fishbein. New York, 1967, p. 3.

[2] *McGuire W. J.* The nature of attitudes and attitude change.— In: The handbook of social psychology / Ed. by G. Lindzey and E. Aronson. Sec. ed. Reading, Mass , 1969, vol 3, p. 138.

[3] *Kelman H. C.* Attitudes are alive and well and gainfully employed in the «phere of action. — American Psychologist, 1974, N 5, p. 310.

Постоянно растет интерес к исследованиям аттитьюдов и в отечественной социальной психологии. Об этом свидетельствует появление работ В. А. Ядова и его сотрудников,[4] П. Н. Шихирева,[6] Ш. А. Надирашвили,[6] А. Г. Асмолова,[7] Г. М. Андреевой[8] и др.

Но чисто научное изучение аттитьюдов — это лишь «видимая часть айсберга», ибо аттитьюды являются также основным предметом многочисленных прикладных социально-психологических и социологических исследований. Они выступают как главная зависимая переменная в опросах общественного мнения, в исследованиях трудовой деятельности, социально-психологического климата, спроса на разнообразные потребительские товары и т. д.

Несмотря на столь широкую популярность аттитьюдов, теоретические представления о них пока еще недостаточно соотнесены с более общими психологическими понятиями, характеризующими процессы регуляции деятельности, и прежде всего с такими понятиями, как потребность (индивидуальная или социальная), благо, оценка, эмоция, мотив. Хотя предпосылки для подобного соотнесения уже имеются, исследования аттитьюдов все еще остаются изолированными от психологии мотивации и регуляции деятельности, от изучения потребностей и эмоций. Подобная разобщенность отрицательно сказывается на теоретической ситуации в сфере аттитьюдных исследований, тормозит их развитие, препятствует адекватному пониманию парадоксальных феноменов, особенно тех, которые касаются аттитьюдно-поведенческих соотношений.

Задача настоящей главы — выделить те пункты аттитьюдных исследований, с которых можно, по выражению Г. Тэджфеля, «навести мосты между общей и социальной

---

[4] Личность и ее ценностные ориентации. М., 1969; *Бозрикова Л.В., Семенов А. А.* Аттитьюды и их связь с поведением (обзор исследований в США). — В кн.: Социальная психология за рубежом. М., 1974, вып. 1. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В. А. Ядова. Л., 1979.

[5] *Шихирев П. Н.* 1) Исследования установки в США. — Вопросы философии, 1973, № 3; 2) Социальная установка как предмет социально-психологического исследования. — В кн.: Психолошческие проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976; 3) Современная социальная психология США. М., 1979.

[6] *Надирашвили Ш. А.* Понятие установки в общей и социальной психологии. Тбилиси, 1974.

[7] *Асмолов А. Г.* Деятельность и установка. М., 1979.

[8] *Андреева Г. М.* Социальная психология. М., 1980.

психологией».[9] Пользуясь этими «мостами», мы попытаемся вписать аттитьюды в систему представлений о психической регуляции деятельности, изложенных в предыдущих главах данной работы. Будут также рассмотрены некоторые результаты эмпирической проверки теоретических гипотез о психологической природе аттитьюдов.

В многообразных описаниях аттитьюдов можно четко выделить два класса эмпирических характеристик — характеристики функций, выполняемых аттитьюдами в рамках более широких систем субъекта, и характеристики собственного, внутреннего состава и содержания аттитьюдных феноменов. Исторически первичными были определения аттитьюда через его функции, а именно как регулятора поведения, деятельности человека. Рассмотрев 16 различных дефиниций, Г. Оллпорт пришел к выводу, что существует «единая нить, проходящая через все эти отличающиеся друг от друга определения. Так или иначе, каждое из них рассматривает в качестве существенной характеристики аттитьюда *готовность к реакции*. Аттитьюд — это нечто зарождающееся, подготовительное, начальное, нежели явное, завершенное (consummatory). Это не поведение, а его предпосылка».[10] Указанную черту аттитьюда авторы, цитированные Оллпортом, называли то готовностью, то диспозицией («аттитьюд — диспозиция к действию»), то установкой. Сегодня мы могли бы добавить к этому перечню еще и термин «программа».

Примечательно, что в ряде указаний на регулирующую функцию аттитьюда содержатся некоторые важные дополнительные ограничения. В частности, подчеркивается, что аттитьюд регулирует действия прежде всего с точки зрения их направленности. Такова, например, формулировка Э. Богардуса: «Аттитьюд — это тенденция действовать за или против (toward or against) пекоторого фактора окружения; последний, таким образом становится положительной или отрицательной ценностью».[11]

Определение аттитьюда как готовности к действию, или диспозиции, является, безусловно, функциональным, хотя обычно и не рассматривается в качестве такового. Возник-

---

[9] *Tajfel ff.* Social and cultural factors in perception. — In: The handbook of social psychology, p. 317.

[10] *Allport в. W.* Op. cit., p. 8 (курсив автора).

[11] *Bogardus E. S.* Fundamentals of social psychology, Sec. ed. New York, 1931, p. 52. — Цит. по: *Allport O. W.* Op. cit. p. 8,

новение функционального подхода к аттитьюду формально датируется гораздо позднее и связывается прежде всего со статьей М. Смита, опубликованной в 1947 г.[12] Т. Оустром пишет, что темы, возникшие в этой попытке функционального анализа «были впоследствии развиты в теоретических построениях Адорно, Френкель-Врунсвик, Левинсона и Санфорда (1950), Смита с соавторами (1956), Каца и Стотленда (1959), Келмана (1958), Сарнофа (1960) и Каца (1960)».[13]

Вариантами функциональных определений являются и дефиниции установки (многими отечественными авторами она сближается с феноменом аттитьюда). Так, Д. Н. Узнадзе определял установку как «готовность к определенной активности».[14] Развивая подход к установке с точки зрения теории деятельности, А. Г. Асмолов описывает установку в качестве «стабилизатора деятельности» или «фактора инерции поведения»,[15] что тоже, конечно, является указанием на ее функцию. Общий момент всех приведенных выше способов характеристики аттитьюда (или родственных ему феноменов) — это указание на его роль, полезность по отношению к некоторым другим, внешним для аттитьюда, феноменам, т. е. на его функции.

При всей продуктивности подобного подхода, базирующееся на нем описание не может исчерпать природу ни одного из феноменов, в том числе и феномена аттитьюда, поскольку оно не затрагивает его внутреннего строения, его состава. Поэтому ряд функциональных характеристик аттитьюда необходимо дополнить анализом его состава. И это вполне можно сделать, основываясь на богатой аттитьюдной литературе. Уже в определениях, приводимых в упомянутом обзоре Оллпорта, содержатся указания на характер материала, из которого «построены» аттитьюды. Например, в цитируемом Оллпортом определении Г. Уоррена (1934) — автора «Психологического

[12] *Smith M. B.* The personal setting of public opinion: a study of attitudes toward Russia. — Public Opinion Quarterly, 1947, v. 11, p. 507-523.

[13] *Ostrom Th. M.* The emergence of attitude theory 1930—1950. — In: Psychological foundations of attitudes. New York, 1968, p. 18

[14] *Узнадзе Д. II.* Психологические исследования. М., 1966, с 232. Это определение приводится, например, в кн.: Краткий психологический словарь-хрестоматия / Сост. Б. М. Петров. М., 1974, с. 118.

[15] *Асмолов А. Г.* Деятельность и установка. М., 1979.

словаря» — говорится, что «аттитьюд — это психическая (ментальная) диспозиция», в определении У. Томаса и Ф. Знанецкого (1918) указывается, что аттитьюд — это «процесс индивидуального сознания». Г. Мэрфи и Л. Мэрфи (1931) полагают, что аттитьюды — это «вербализованные или вербализуемые тенденции». В своей итоговой формулировке Оллпорт отмечает, что «аттитьюд — это психическое и нервное состояние готовности».[18]

Итак, аттитьюд — это не вообще готовность или программа, а обязательно психический («нервно-психический») или иногда чисто нервный (допсихический) феномен.

Уже в ранних определениях были попытки конкретизировать строение «психической ткани», образующей аттитьюд. Например, Э. Чейв писал, что аттитьюд — это «комплекс чувств, желаний, предрассудков».[17] Л. Тэрстоун, которому принадлежит заслуга в разработке первых процедур измерения аттитьюдов, ставших впоследствии классическими, определял аттитьюд как «эмоцию (аффект) за или против психологического объекта» [18] и именно на основе этого определения разрабатывал измерительные процедуры. Новый шаг в разработке представлений о конкретном психологическом строении аттитьюдных феноменов связан с развитием так называемого «мультикомпонентного взгляда на аттитьюд» (термин И. Айзена и М. Фишбайна). Сторонники этсй позиции полагают, что аттитьюд состоит из трех компонентов — аффективного (или эмоционального), когнитивного (или познавательного) и конативного (или поведенческого). Одними из первых эту позицию сформулировали М. Смит,[19] а также Д. Креч и Р. Кратчфилд.[20] Росту ее популярности

---

[16] Приведем ату резюмирующую формулировку Г. Оллпорта полностью: «Аттитьюд — это психическое и нервное состояние готовности, возникшее благодаря опыту и оказывающее направляющее или активирующее влияние на реакции индивида по отношению ко всем объектам и ситуациям, с которыми оно связано» (см.: *Allport G. W.* Op. cit., p. 9).

[17] *Chave E. J.* A new type scale for measuring attitudes. — Relig. Educ, 1928, v. 23, p. 364—369. Цит. по: *Allport G. W.* Op. cit.

[18] *Thurstone L. L.* The measurement of social attitudes. — Journ. of Abnorm. Soc. Psychol. 1931, v. 26. Reprinted in: Readings in attitude theory and measurement , p. 20.

[19] *Smith M.* 5. Op. cit.

[20] *Krech D., Crutchfield R. S.* Theory and problems of social psychology. New York, 1948; см. также: *Krech D., Crutchfield R. S., Ballachey E. L.* Individual in society: textbook of social psychology. New York, 1962.

сильно способствовал сборник трудов Йельской социально-психологической школы, посвященный проблемам структурной организации и изменения аттитьюдов.[21]

Согласно сторонникам «мультикомпонентного взгляда», когнитивный компонент — это разнообразные знания субъекта о предмете его аттитьюда, аффективный компонент — эмоциональная оценка данного предмета, а конативный компонент — программа действий, касающихся данного предмета.

Как соотносится эта теоретически постулированная структура аттитьюда с реальной исследовательской практикой? Оказывается, что па практике в аттитьюдах, как правило, фиксируют единственное свойство — ценность (валентность) для человека определенного предмета или действия. М. Фишбайн и И. Айзен в 1975 г., имея перед глазами полувековую историю развития аттитьюдных исследований, констатировали, что «большинство общепринятых процедур для измерения аттитьюдов дает в итоге одно-единственное число, долженствующее означать обобщенную оценку или чувство расположенности—нерасположенности к данному объекту. В полном согласии с позицией Тэрстоуна (1931), аттитьюды можно определить как величину аффекта за или против некоторого объекта. Мы, следовательно, полагаем, что "аттитьюд" должен измеряться посредством процедуры, которая располагает субъекта на биполярном аффективном (или оценочном) континууме, относящемся к данному объекту».[22] Учитывая эту эмпирическую констатацию, необходимо, нам кажется, снова вернуться к представлениям о компонентах аттитьюда и уточнить их.

Поскольку аттитьюд, согласно выводу о его эмпирических измерениях, является *оценкой,* проблематичным оказывается статус двух остальных компонентов — познавательного и поведенческого. Если аттитьюды это оценки, то их познавательный компонент не может быть ни чем иным, как когнитивным компонентом оценки — отражением того предмета, который оценивается как хороший или плохой, полезный или вредный. На долю же собственно эмоционального (оценочного) компонента аттитьюда оста-

---

[21] *Rosenberg M. L.* et al. Attitude organization and change. New Haven, 1960. (Yale studies in attitude and communication, vol. 3).

[22] *Fishbein M., Ajzen J.* Belief, attitude, intention and behavior: an introduction to theory and research. Reading, Mass., 1975, p. 11.

ется только «некогнитивный» компонент, т. е. та часть оценки как целого, которая выражает ее характер или знак. Таким образом, для описания строения аттитьюда нужны, по-видимому, два смысла термина оценка (или эмоция): и тот, что обозначает оценку как более широкое целое, и тот, что относится к части этого целого. Оценка в первом, более интегральном, смысле содержит два компонента: эмоциональное переживание (т. е. оценку в более узком смысле) и когнитивный компонент, в котором' отражается предмет, являющийся причиной возникновения этого эмоционального переживания. Поэтому бессмысленно искать место познавательных компонентов аттитьюда в сфере «чистого» знания, содержание которого может быть и безоценочно.

До сих пор речь шла об оценке того или иного предмета, отражение которого и составляет содержание когнитивного компонента аттитьюда. Но аттитьюд может включать и оценку действия: этим и объясняется появление представлений о поведенческом компоненте аттитьюда и об аттитьюде по отношению к действию (в отличие от аттитьюда по отношению к предмету). В литературе поведенческим компонентом называют программу действия, касающегося предмета аттитьюда, но ведь программа это как раз и есть оценка некоторого варианта действий как желательного для индивида. Таким образом, поведенческий компонент тоже, по существу, содержит познавательный и эмоциональный субкомпоненты: первый отражает какое-либо действие, а второй — оценивает его, но эти психические структуры почему-то никогда не относят к числу познавательных и эмоциональных компонентов, рассматривая последние только в связи с оценкой предмета, а не действия.

Итак, анализ довольно запутанной системы представлений о компонентах аттитьюда позволяет сделать вывод о том, что *психологическое содержание аттитьюда — это двухкомпонентные оценки.*

Всегда ли в состав этого содержания входят отражение и оценка действия? В этой связи надо отметить, что в литературе, посвященной аттитьюдам, имеются разные точки зрения на то, что считать поведенческим компонентом.

Например, М. Рокич [23] трактует понятие программы

[23] *Rokeach M.* The nature of attitudes. — In: Internalional encyclopedia of social sciences. New York, 1968, vol. 1, p. 453.

расширительно и полагает, что все эттитьюды — это «повестка дня» (agender) для действия. Или, иными словами, «все аттитьюды имеют поведенческий компонент». Это так, утверждает он, «поскольку все мнения, образующие аттитьюды, независимо от того, описывают ли они, оценивают или защищают некоторую точку зрения, представляют собой предрасположенности, которые, будучи активированными, приведут к реакции».

Чтобы выработать свою позицию по этому вопросу, мы должны обратиться к соотношению между ценностью предметной ситуации и действия: если объективно ситуация обладает положительной ценностью для субъекта, то позитивной инструментальной ценностью будут обладать и действия, которые направлены на сохранение или достижение этой ситуации, если же она обладает отрицательной ценностью, то позитивной ценностью будут обладать действия, которые направлены на избавление от этой ситуации или на ее предотвращение. Итак, объективная ценность предметной ситуации задает объективную ценность соответствующих действий. Таким образом, если бы речь шла об объективных соотношениях ценностей предметов и действий, то Рокич был бы прав, утверждая, что это вещи нераздельные. Но в субъективном отражении подобная жесткая связанность вовсе не обязательна: человек достаточно часто не осуществляет перехода от отражения ценности предметной ситуации к отражению ценности своих соответствующих действий, от целей — к активным средствам их достижения. Отсутствие такого перехода, как было показано в предыдущей главе, часто бывает вызвано расчетом на действия внешних сил и прежде всего других людей. Можно, конечно, и программу чужих действий называть поведенческим компонентом аттитьюда, но это не соответствует традиционному употреблению этого термина. Поэтому позиция Рокича, предполагающая автоматическую связь оценки предметной ситуации с оценкой инструментальных по отношению к ней действий, неправомерна и затушевывает реальные различия между этими двумя видами оценок. Естественно, что многие авторы не согласны с этой позицией: И. Чейн, М. Смит, Дж. Брунер и Р. Уайт, Д. Кац и Э. Стотлэнд «считают, что аттитьюд может иметь, а может и не иметь поведенческого компонента».[24]

---

[24] См.: *Rokeach M.* Op. cit.

Таким образом, в исследовательской практике могут функционировать и реально функционируют *три вида аттитъюдных явлений:* аттитьюд *к предметной ситуации* («к объекту» в терминологии западных авторов), содержащий ее оценку (1), аттитьюд *к действию,* представляющий собой оценку определенного образа действий (2) и, наконец, аттитьюд, включающий *две взаимосвязанных оценки — и предметной ситуации, и действия,* служащего ее сохранению, достижению, избежанию или предотвращению (3). Первые два вида аттитьюдов — предметные и поведенческие — можно назвать простыми, или элементарными, а третий — сложным, или интегральным.[26]

Как явствует из сказанного, никакого чисто познавательного аттитьюда быть не может, поскольку аттитьюд содержит отражение ценности, с которым связано соответствующее познавательное содержание.

Таким образом, феномен аттитьюда вполне может быть описан в рамках общепсихологической системы понятий: аттитьюд — это отражение субъектом ценности предметов или действий, т. е. отражение того факта, что они являются потребностью или благом.

Правда, в этой формулировке остается пока неопределенным, имеет ли для аттптьюда значение, о *чьих* ценностях идет речь — только ли самого субъекта или же и о принятых им ценностях других людей. Этот вопрос мы обсудим ниже.

Специфической чертой аттитьюдов является метод их регистрации, предполагающий осознание субъектом своих оценок и сообщение этих оценок экспериментатору в устной или, чаще, в письменной форме. Осознанный и коммуникативный («респондент-экспериментатор») характер процедуры измерения оценок оказывается неотъемлемым от самого феномена аттитьюда, как бы сливается, сращивается с ним. Данное свойство аттитьюдов нашло отражение даже в некоторых определениях, например в упомянутой выше дефиниции аттитьюда как «вербализованной или вербализуемой тенденции». Вообще говоря, оценочные параметры аттитьюда могут измеряться

[26] Этот вывод в некоторых аспектах совпадает с идеей Д. Каца и Э. Стотлэнда о классификации аттитьюдов на основе преобладания в них того или иного компонента (см.: *Katz D., Stotland E.* A preliminary statement to a theory of attitudestructure and change.— In: Psychology: a study of a science / Ed. by S. Koch. New York., 1959, vol. 3, p. 449 и далее).

и строго объективно, в частности, посредством наблюдений за действиями человека, тестов на выбор ошибки или психофизиологических индикаторов. Все эти объективные методы обычно излагаются в руководствах по измерению аттитьюдов.[26] Но анализ конкретных исследовательских публикаций показывает, что лишь в единичных случаях измерения параметров аттитьюда выполняются с помощью упомянутых объективных процедур. Обычно же эти измерения осуществляются посредством более или менее «лобовых» вопросников, требуют участия самосознания субъекта, а также в той или иной степени включают респондента в общение с исследователем.

Таким образом, к определению тех показателей, которые функционируют в науке и практике под именем аттитьюдов, надо добавить, что это не вообще оценки, а осознанные индивидом оценки, сообщенные им другому человеку (в частности, исследователю).

Именно в методе измерения, по-видимому, состоит решающее отличие аттитьюдов от других оценочных феноменов, или — на другом языке — социально-психологической парадигмы изучения оценок от подходов к их изучению в других областях психологии. В психофизиологии, например, преобладают физиологические методы регистрации эмоциональных оценок по пульсу, температуре кожи, показателям потоотделения и т. п., в клинической практике — проективные тесты. Возможно, эти методические различия как-то оправдывают и целесообразность терминологической (или даже понятийной) спецификации в общем-то однородных феноменов, поскольку метод, как известно, не может не сказываться на содержании измерений.

Вернемся теперь к вопросу о том, насколько правомерно определение аттитьюда как диспозиции (готовности) к действию. Из сказанного выше следует, что термин «диспозиция» в полной мере применим к поведенческому аттитьюду или к оценочно-поведенческому компоненту сложного аттитьюда. Что же касается предметного аттитьюда, то он может быть скрытой (имплицитной) диспозицией (готовностью № 2 в отличие от программы дей-

---

[26] См., например: Attitude Measurement/ Ed. by G. F. Summers. Chicago, 1970. В этой книге раздел, посвященный объективным методам измерения оценочных параметров аттитьюдов, по объему раз в шесть меньше остального текста, описывающего субъективные методы.

ствия как готовности № 1), а может и не быть ею. Например, человек, весьма положительно относящийся к комфортабельной жизни, часто не планирует никаких действий в этом направлении, надеясь, что все придет «само собой».

Итак, определение аттитьюда, базирующееся на конкретных эмпирических описаниях его состава, оказывается несовместимым с определением аттитьюда по его функции регулировать действие. Если принять представление об аттитьюдах, не имеющих поведенческого компонента, то придется признать, что приписывание всем аттитьюдам свойства быть готовностью, или программой действия, неправомерно. Если же идти от функционального определения, то надо исключить из класса аттитьюдов те феномены, которые не являются непосредственной готовностью к действию. Второе решение резко сужает по сравнению со сложившимися представлениями объем самого класса аттитьюдных феноменов. Поэтому более предпочтительным является первое решение: все, что считалось аттитьюдами, ими и остается, но часть этих феноменов «теряет» одно произвольно приданное им свойство — быть программой действия.

В то же время трактовка аттитьюдов как вербальных оценок сближает их с ценностями, как они исследуются в социологии и социальной психологии.[27] Различия между этими двумя группами феноменов явно преувеличиваются.[28]

Аттитьюдная оценка — это почти всегда отражение ценности сравнительно высокого порядка, т. е. предпосылки какой-либо ценности первого порядка. Субъективную же величину ценности высокого порядка, как уже говорилось ранее, можно представить в форме произведения величины, характеризующей ценность первого порядка, на вероятность ее появления при наличии оцениваемой предпосылки. Указанная вероятность есть не что

---

[27] *Rokeach M.* The nature of human values. New York, 1973; *Любимова Т. Б.* Понятие ценности в буржуазной социологии. — В кн.: Социальные исследования. М., 1970; *Жуков Ю. М.* Ценности как детерминанты принятия решения. Социально-психологический подход к проблеме. — В кн.: Психологические проблемы социальной регуляции поведения. М., 1976.

[28] Исходя из этого, в эмпирическом разделе данной главы мы будем рассматривать аттитьюды и ценности как явления одного ряда.

иное, как инструментальность объекта аттитьюдной оценки по отношению к ценности первого порядка.

Данные представления лежат в основе так называемой инструментальной теории аттитьюдов, которую именуют также «ценностной теорией аттитьюдов» (М. Розенберг), или «теорией средств-целей» (У. Макгайр), или «теорией "ожидание х ценность"». По существу эта теоретическая схема является одной из частных реализаций мультипликативной модели побуждения деятельности, о которой говорилось раньше.

Было предпринято довольно много экспериментальных исследований с целью проверки инструментально-целевых предположений о природе аттитьюдных оценок. По своей структуре эти исследования распадаются на *две группы.* В первой из них испытуемых просили оценить значимость для них определенного набора благ и вероятность того, что предмет аттитьюда может содействовать или мешать приобретению этих благ (показатель инструментальности). Кроме того, параллельно по стандартной процедуре измеряли аттитьюдную оценку предмета, а затем результаты этого непосредственного измерения сопоставляли с результатами вычисления аттитьюдной оценки как произведения значимости цели на инструментальность по отношению к ней предмета аттитьюда. Совпадение измеренного аттитьюда с вычисленным свидетельствовало об адекватности соответствующих научных представлений.

Если в исследованиях первой группы изучалась *статика,* то в исследованиях второй — *динамика.* Здесь экспериментаторы проверяли, влияет ли изменение одного из членов инструментальной «формулы аттитьюда» на другие ее члены.

Первые исследования синхронных соотношений были проведены Д. Картрайтом, М. Смитом, А. Вудрафом, Ф. Дивестой, а также М. Розенбергом.[29] Последним, в частности, было установлено, что прямые измерения аттитьюдных оценок значимо связаны с обеими составляю-

---

[29] *Cartwright D.* Some principles of mass persuasion. — Human Relations. 1946, vol. 2, p. 253—267; *Smith M. B.* Personal values as determinants of a political attitude. — Journ. Psychol., 1949, vol. 28, p. 477—486; *Woodruff A. D., Di Vesta F.* The relation between values, concepts and attitudes. — Educational and Psychological Measurement, 1948, vol. 8, p. 645—659; *Rosenberg M. J.* Cognitive structure and attitudinal affect. — Journ. Abnorm. Soc. Psychol., 1956, vol. 53, p. 367—372.

непосредственным и рационально-опосредованным способами психического отражения инструментальных *ценностей* (которые, в частности, лежат в основе различий между эмоционально-автоматизированными и рационально-произвольными формами побуждения деятельности). Вряд ли аттитьюдные оценки безразличны к этому принципиальному делению, и поэтому надо определить их место по отношению к границе между двумя способами психического отражения ценностей.

2. АТТИТЬЮДЫ И РЕАЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ ЛИЧНОСТИ

1. «**Аттитьюды против действий» — принципы объяснения аттитьюдно-поведенческих рассогласований.** Изучение аттитьюдов ведется в трех основных направлениях— одно касается проблем их изменения, другое — проблем их взаимоотношений, а третье — проблем взаимосвязи между аттитьюдами и реальными действиями людей. В контексте целей и задач настоящей работы интерес представляет прежде всего последнее из упомянутых направлений — изучение аттитьюдно-деятельностных или аттитьюдно-поведенческих соотношений. Мы полагаем, что результаты исследований в этой области могут быть лучше поняты, если принять во внимание изложенные выше представления о процессах порождения деятельности и найти в рамках этих процессов место для аттитьюдных феноменов.

Как уже говорилось, первые дефиниции аттитьюда рассматривали его в качестве готовности (диспозиции) к действию. Отсюда и возник интерес к сопоставлениям аттитьюдов с реальным поведением людей. Эти сопоставления должны были всего лишь гарантировать конструктивную валидность аттитьюдных измерений. Ничто не предвещало разочарования. Напротив, серия исследований Л. Тэрстоуна и его сотрудников показала, что резкие различия в поведении разных групп людей сопровождаются соответствующими различиями аттитьюдов. (Совпадение аттитьюдных различий с поведенческими рассматривалось Тэрстоуном как необходимый критерий корректности любого вопросника для измерения аттитьюдов). Тем не менее на рубеже 30-х годов американский социолог Р. Лапьер опубликовал серию статей, наиболее известная

из которых называлась «Аттитьюды против действий».[33] В них он описывал результаты сопоставлений аттитьюдов по отношению к обслуживанию китайцев в различных американских гостиницах и ресторанах с реальными действиями обслуживающего персонала в отношении двух китайцев, с которыми автор путешествовал по Америке. Выводы Р. Лапьера указывали на то, что вопреки следствиям общепринятых дефиниций аттитьюда как готовности к действию измерения аттитьюдов не совпадали с аналогичными по смыслу реальными действиями. Со времени публикации этой статьи прошло почти полвека, и неудивительно, что за этот период появился целый ряд критических замечаний в адрес методики и выводов автора. Некоторые критики считают, что его результаты вообще не относятся к проблеме соотношения между аттитьюдами и реальным поведением.[34] Но эти недостатки не помешали работе Лапьера привлечь внимание к рассогласованиям между аттитьюдами и поведением и стать отправной точкой для целого направления исследований, посвященных аттитьюдно-поведенческим соотношениям.

Обстоятельный обзор этих исследований дал в 1969 г. А. Уикер. В результате анализа довольно значительного числа накопившихся к тому времени публикаций он вынужден был констатировать: «Предположение о том, что чувства непосредственно переводятся в действие, не было доказано».[35]

Описанные факты, которые в свете общепринятого представления об аттитьюде как готовности к действию, выглядели парадоксально, породили значительное число теоретических истолкований.[36] Недостаток места не позволяет нам рассмотреть все эти объяснения; мы упомянем лишь те, которые близки к нашей точке зрения.

---

[83] *LaPiere R.* Attitudes vs actions. — Social Forces, 1934, vol. 13, p. 230-237.

[34] *Dillehay Я. С* On the irrelevance of the classical negative evidence concerning the effect of attitudes on behavior. — American Psychologist, 1973, vol. 28, p. 887—891.

[35] *Wicker A. W.* Attitudes versus actions: the relationship of verbal and overt behavioral responses to attitude objects. — In: Attitudes and behavior/ Ed. by K. Thomas. Harmondsworth, 1971,

[36] Классификация этих объяснений была изложена нами ранее. См.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности / Под ред. В. А. Ядова. Л. 1979, с. 120—126.

На основе предшествующего анализа аттитьюдов можно заключить, что в собственном смысле парадоксальными являются лишь те аттитьюдно-поведенческие рассогласования, в которых участвуют поведенческие аттитьюды или сложные аттитьюды, имеющие поведенческий компонент: ведь только эти аттитьюды действительно содержат диспозицию к действию.

Попыткой понять соотношение между аттитьюдом к действию и реальным действием (точнее, намерением его совершить) является модель, которая развивается в исследованиях М. Фишбайна, И. Айзена и их сотрудников.[37] Эти авторы показали, что прогноз поведенческих намерений заметно улучшается, если в дополнение к измерениям аттитьюда к действию использовать еще и показатель воспринимаемой субъектом социальной полезности данного действия. М. Фишбайн сформулировал эту позицию в виде следующего уравнения:

$$BI = [A_{act}]\, w_0 + \left[\sum_{i=1}^{n} NB_i \cdot Mc_i \right] w_1,$$

где BI — поведенческое намерение, A_{act} — аттитьюд к действию, NB_i — требование к субъекту или нормативное предписание совершить данное действие со стороны i-го человека или группы, Mc_i — потребность подчиняться i-тому требованию, w_1 и w_0 — коэффициенты.[38]

В уравнениях множественной регрессии, связывающих намерения с аттитьюдами к действию и воспринимаемыми требованиями, второе слагаемое имеет весьма заметные коэффициенты.

При этом веса аттитьюда и показателя «социального давления» закономерно варьируют в зависимости от содержания прогнозируемого действия или намерения. В том случае, когда предсказывались намерения действовать в кооперации с другими людьми, веса нормативных слагаемых оказались равны 0.71 ($p < 0.01$) и 0.57 ($p < 0.01$), а веса аттитьюдных компонентов — соответственно 0.23 и 0.24 (оба незначимы). В соревновательной же ситуа-

[37] См.: *Fishbein M., Ajzen I.* Op. cit.; *Ajzen I., Fishbein M.* Understanding attitudes and predicting social behavior. Englewood Cliffs, 1980.

[38] *Fischbein M.* Attitude and the prediction of behavior. — In: Readings in attitude theory and measurement/ Ed. by M. Fishbein. New York, 1967, p. 490.

дии коэффициенты регрессии поменялись местами: 0.33 ($p < 0.01$) и 0.30 ($p < 0.01$) для нормативных слагаемых и 0.69 ($p < 0.01$) и 0.67 ($p < 0.01$) для аттитьюдных.[39] Это вполне естественно: в ситуации совместного достижения результата человеку приходится больше считаться с требованиями партнеров, чем со своими собственными желаниями, а в ситуации конкуренции, где интересы сторон противоположны, ведущими детерминантами оказываются индивидуальные потребности, потребности же соперников почти игнорируются.

Таким образом, М. Фишбайн и его коллеги постулируют автономию психического отражения индивидуальных и социальных ценностей действия и считают, что аттитьюд вбирает в себя отражения индивидуальных ценностей, оставляя ценности других людей на долю второго слагаемого формулы поведенческого намерения. (Поведенческое же намерение непосредственно побуждает действия.) На обыденном языке различия между этими двумя слагаемыми могут быть описаны в терминах «хочу» и «надо».

Мы полагаем, что содержание второго слагаемого в формуле Фишбайна нуждается в некотором уточнении. Можно предположить, что оно будет включать не только те потребности других людей, которые индивид принимает вынужденно (а именно об этих категориях социальных потребностей идет речь в упомянутой формуле), но даже и те социальные потребности, которые интернализованы индивидом и субъективно выступают в качестве конечных ценностей. Иными словами, социальное слагаемое будет включать все формы принятых человеком ценностей других людей независимо от того, выражены ли эти ценности в их явных ожиданиях или требованиях.

Из приведенных выше соображений следует, что *причиной рассогласований между аттитъюдом к действию и самим действием (или предшествующим ему намерением) могут быть принятые индивидом ценности других людей и социальных систем,* если они не совпадают с его собственными ценностями, воспринимаемыми субъектом как не зависящие в своем возникновении от влияния заинтересованных социальных сил.

---

[39] *Aizen I., Fishbein M.* Attitudinal and normative variables as predictors of specific behaviors. — Journ. Pers. Soc. Psychol., 1973, vol. 27, N 1, p. 41 -57.

Социальные ценности могут быть либо интернализованы субъектом, либо выступать в его сознании как средства, как то, чему приходится подчиняться ради достижения своих собственных целей.

Но это лишь первая часть гипотезы о причинах рассогласования. Мы полагаем, что формула М. Фишбайна даже в ее расширенном содержании отражает лишь один из вариантов психологических «дополнений» к аттитьюду как регулятору деятельности. Гипотеза о втором типе дополнений возникает в связи с представлениями о двух разных типах оценки и побуждения действий — эмоционально-непосредственном (автоматическом) и рационально-опосредованном (произвольном). Они связаны по существу с раздвоением самого субъекта: одна его часть — это носитель автоматизированных оценок и побуждений, а другая — носитель оценок и побуждений, которые формируются в процессе произвольно управляемой рациональной деятельности. Поэтому по аналогии с автономией от социальных ценностей, можно ожидать автономии аттитьюда и от тех внутрииндивидуальных ценностей, которые воспринимаются человеком как принадлежащие его «второму Я». По-видимому, внутри субъекта тоже существует оппозиция между «хочу» и «надо», но «надо» не для других, как в предыдущем случае, а для себя. В принципе подобное противопоставление возможно и внутри интернализованных индивидом *социальных* ценностей. Сюда, например, относится конфликт между желанием человека действовать ради сиюминутного, непосредственного блага других людей и желанием добиться более важных для них благ в будущем.

Автоматизированные эмоциональные оценки и побуждения актуализируются, конечно, быстрее и легче, чем произвольно-рациональные, и отсюда наши ожидания, что именно эмоционально-непосредственные оценки действия войдут в состав аттитьюда, процедура измерения которого обычно не сопровождается со стороны респондента особыми раздумьями.

Если это так, то тогда *второй причиной рассогласований между аттитъюдом и действием может стать рассогласование между рационально-произвольной и эмоционально-импульсивной оценками и побуждениями к действию.*

Данный аспект раздвоения значимостей действия не был обнаружен в упомянутых выше исследованиях аттитьюдов как рациональных отражений инструментальности. Но

указанный факт не противоречит нашим рассуждениям, ибо эмпирическая база этих исследований была довольно ограничена — в них не фигурировали действия, автоматизированные и произвольные оценки которых находились бы в конфликте или сильно различались.

Проверим высказанные гипотезы.

2. **«Аттитьюды против действий» — результаты эмпирической проверки гипотез о причинах индивидуальных аттитюдно-поведенческих рассогласований.** Излагаемые ниже факты были получены в рамках широкого исследования саморегуляции социального поведения личности, проведенного под руководством В. А. Ядова. Часть эмпирических данных и теоретических выводов этого исследования уже опубликована в коллективной монографии, где, в частности, содержится описание всех методик и измеренных показателей.[40]

Объектом исследования, о котором идет речь, была трудовая деятельность инженеров, работающих в ленинградских проектных институтах. Аттитьюды инженеров к самостоятельности и исполнительности сопоставлялись с реальными проявлениями этих качеств в их трудовой деятельности. Основной предмет анализа — индивидуальные индексы аттитюдно-поведенческих рассогласований (показатели 87—102 по «Указателю основных признаков»).[41] Индексы первого типа — скалярные — содержат информацию только о степени рассогласования; индексы второго типа — векторные — о степени и направлении рассогласования.

Скалярные индексы рассогласований между *«абсолютными»* параметрами аттитьюдов и оценок поведения вычислялись по формуле:

$$PAC_{|A-П|} = \frac{|A - П|}{A + П} \times 10,$$

где $PAC_{|A-П|}$ — величина скалярного индекса, А — интенсивность измеренного аттитьюда, П — степень выраженности одноименной характеристики реального пове-

---

[40] См.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, с. 196—262.

[41] Там же, с. 259—262. Поскольку в исследовании фиксировались аттитьюды к действию, то для их обозначения использовался термин «диспозиция».

Дения.[42] Из этой формулы следует, что, например, при А=3 и П=4 индекс получит значение, равное 1. То же будет и при А=4 и П=3, поскольку знак разности здесь не учитывается. Все индексы выражены в 8-балльной шкале, где 0 — полное совпадение аттитьюдов и поведения, а 7 — максимальное их рассогласование. С ростом численных значений скалярного индекса степень рассогласования между аттитьюдами и поведением растет.

Векторные индексы рассогласований между *«абсолютными»* параметрами аттитьюдов и поведения рассчитывались по формуле

$$PAC_{A-\Pi} = \frac{A - \Pi}{A + \Pi} \times 10,$$

где $PAC_{A\text{-}\Pi}$ — величина векторного индекса, А — интенсивность измеренного аттитьюда, П — степень выраженности одноименной характеристики реального поведения. В числителе этой формулы не абсолютная величина разности, как у скалярных индексов, а алгебраическая, учитывающая направление рассогласованности. Например, при А=3 и П=4 индекс примет значение —1, а при А=4 и П=3 значение +1.

Векторные индексы имеют 15-членную шкалу, в которой значения от +1 до +7 — это область преобладания аттитьюдов над оценками поведения, а от —1 до —7 — область «отставания» аттитьюдов от оценок поведения. Иными словами, с увеличением численных значений векторного индекса от —7 до 0 падает степень занижения, а затем от 0 до +7 — растет степень завышения аттитьюдов по сравнению с оценками поведения.

Как показал анализ распределений, в нашей выборке имеется два типа противоположно направленных рассогласований: какой бы из аттитьюдов мы ни взяли, обязательно найдутся такие люди, у которых он выражен сильнее, чем соответствующая оценка поведения, и те, у кого он выражен слабее. Таким образом, аттитьюды не только «*недо-*», но нередко и «перевыполняются».

Были также вычислены индексы рассогласования между *относительными* параметрами аттитьюдов и оценок поведения, т. е. между соотношениями самостоятель-

---

[42] Все составляющие индексов выражены в 5-балльных шкалах, развернутых так, что балл «1» соответствует минимальной, а «5» — максимальной выраженности аттитьюдных и поведенческих свойств. Индексы рассчитаны с точностью до целого числа.

ности и исполнительности в аттитьюдах и реальном поведении.[43]

Распределения индексов рассогласования приведены в предшествующей публикации, там же содержится и описание их факторной структуры.[44] Как было показано, в составе этой структуры имеется общий фактор скалярных аттитьюдно-поведенческих рассогласований, свидетельствующий о том, что для каждого индивида характерна определенная величина рассогласованности между аттитьюдами и поведением, относительно не зависящая от формы поведения (самостоятельность или исполнительность) и методики измерения аттитьюда. Векторные рассогласования связаны с указанным фактором слабее.

Для проверки гипотез о причинах рассогласований мы сопоставили аттитьюдно-поведенческие рассогласования с измерениями ценностей личности, также имеющимися в арсенале указанного исследования. Эти ценности измерялись посредством модифицированной А. Гоштаутасом, А. А. Семеновым и В. А. Ядовым методики М. Рокича:[45] испытуемые ранжировали «терминальные» (цели) и «инструментальные» (средства) ценности, присваивая им ранги от 1 до 18; ранжирование проводилось отдельно внутри каждого набора. Перечень ценностей содержится в табл. 2.

Сопоставление ценностей с рассогласованиями было осуществлено посредством факторного анализа: мы добавляли измерения ценностей к набору индексов рассогласования и подвергали их совместной факторизации; при этом неизменно воспроизводился исходный фактор общей скалярной рассогласованности (третий в базовой матрице индексов рассогласования), с которым оказывались связанными и разнообразные ценности. Это и давало основания судить о взаимосвязях между аттитьюдно-поведенческими рассогласованиями и ценностно-мотивационной организацией личности.

Было проведено *три совместных факторизации* — рассогласования с инструментальными ценностями (м а т р и ц а 1), рассогласования с терминальными ценно-

---

[43] См.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, с. 136—137.

[44] См.: там же, с. 132—151.

[45] Описание методики, признаков и результатов см.: там же, с 47—62, 88—100, 208—209, 251. — Заметим, что отнесение М. Рокичем тех или иных ценностей к разряду терминальных или инструментальных, конечно же, весьма условно.

стями (м а т р и ц а 2), рассогласования с терминальными и инструментальными ценностями (м а т р и ц а 3).

Если придерживаться двух высказанных выше гипотез о природе и специфике аттитьюдных оценок действия — гипотез «эгоцентричности» и непосредственности аттитьюда, то можно ожидать, что величина аттитьюдно-поведенческих рассогласований будет повышаться в факторах одновременно с усилением предрасположенности индивида к принятию ценностей других людей и к рационально-волевому типу регулирования деятельности.

М а т р и ц а 1 (табл. 2) включает индексы рассогласования и инструментальные ценности (т. е. оценки относительной значимости различных положительных качеств личности). В состав интересующего нас фактора этой матрицы входят наряду с рассогласованиями две группы инструментальных ценностей. С ростом величины рассогласований, касающихся исполнительности и самостоятельности, повышается значимость таких ценностей, как чуткость (заботливость), честность, широта взглядов и ответственность, и наоборот, снижается значимость противоположных по смыслу ценностей — независимости в поступках и действиях (факт. вес —0.61), смелости, твердой воли и рационализма.

В фактор входят и некоторые векторные рассогласования, хотя в целом они связаны с ним слабее, чем скалярные. Соотношения знаков скалярных и векторных индексов указывают на то, что для данного фактора характерно в основном *превышение поведения над аттитъюдом,* т. е. люди с высокими скалярными рассогласованиями — это те, кто работает лучше (более исполнителен и самостоятелен), чем им хочется.

Итак получается, что в данном факторе имеет место конфликт между ценностями независимости от непосредственного социального окружения и ценностями интеграции с ним (чуткость, заботливость), или между желанием человека руководствоваться своими собственными потребностями и потребностями непосредственного социального окружения.

Что такое чуткость и заботливость, как не внимательность к желаниям других людей и стремление удовлетворять эти желания? Близка по смыслу широта взглядов как «умение понять чужую точку зрения, уважать иные вкусы, обычаи, привычки», а также ответственность. Интересам других людей служит и честность — условие

и следствие выполнения индивидом всех остальных моральных норм и требований.

С независимостью же, как «способностью действовать самостоятельно и решительно», естественно ассоциируются ее частные формы — смелость в отстаивании своих взглядов и твердая воля (умение настоять на своем), а также рационализм (умение здраво и логично мыслить, принимать обдуманные решения) — качество, без которого не обойтись человеку, если он хочет действовать сам, не полагаясь на готовые чужие предписания.

Участие аттитьюдно-поведенческих рассогласований в данном факторе естественно следует из предложенной выше трактовки аттитьюда как оценки только индивидуальной ценности объектов и действий. Раз человек оценивает в аттитьюде меру своего *собственного* желания проявить на работе творчество, инициативу и исполнительность, то естественно, что *по мере усиления его альтруистических целей,* предполагающих интернализацию потребностей непосредственного социального окружения, *рассогласования его аттитъюдов с реальными действиями будут увеличиваться:* реализуя коллективистскую трудовую мотивацию, работник проявляет качества, нужные для успеха его производственной группы, а не те, которые желательны ему самому. Неудивительно, что производственная группа обычно требует от человека большего, чем он хочет; отсюда рассогласования в сторону превышения реальных деловых качеств в сравнении с аттитьюдами.

Если теперь отбросить детали и перечислить главные показатели, то на полюсе высоких значений фактора это будет низкая независимость (или высокая зависимость от других) и высокая чуткость, забота о непосредственном социальном окружении, сопровождающаяся большими рассогласованиями между аттитьюдами и реальными действиями работников.[48] Данный фактор можно было бы назвать *фактором зависимости индивида от непосредственного социального окружения.* Примечательно, что фактор «зависимости — независимости», как показали многолетние экспериментальные исследования Р. Б. Кэттелла и его сотрудников, является одной из шести основных

---

[46] В этих и последующих рассуждениях мы принимаем допущение, что ценности, объединившиеся с аттитьюдно-поведенческими рассогласованиями, как правило воплощаются человеком в реальные действия.

Таблица 2

Извлечения из расширенных факторных матриц с участием индивидуальных рассогласований между аттитьюдами и реальным поведением (до ротации) (N≈800)

Показатели		Названия факторов			
		мотивация деятельности потребностями других людей против мотивации своими собственными потребностями			мотивация деятельности опосредованными целями против побуждения непосредственными импульсами
		из матрицы 1 (34 признака)	из матрицы 2 (34 признака)	из матрицы 3 (52 признака)	из матрицы 3 (52 признака)
Индексы рассогласования по:					
Скалярные	самостоятельности (VI)	0.12	0.06	0.09	0.04
	самостоятельности (X)	0.28	0.23	0.19	0.16
	самостоятельности (VII)	0.19	0.22	0.18	0.22
	самостоятельности (V)	0.38	0.40	0.34	0.40
	исполнительности (X)	0.43	0.29	0.15	0.15
	исполнительности (V)	0.11	—0.04	—0.04	—0.12
Векторные	самостоятельности (VI)	0.12	0.07	0.11	—0.01
	самостоятельности (X)	0.11	0.06	0.10	—0.04
	самостоятельности (VII)	0.03	0.05	0.08	—0.13
	самостоятельности (V)	—0.34	—0.30	—0.28	—0.01
	исполнительности (X)	—0.39	—0.26	—0.14	—0.13
	исполнительности (V)	—0.14	0.03	0.04	—0.04
Скалярные	соотношению самостоятельности и исполнительности (X)	0.19	0.11	0.13	—0.01
	то же (V)	0.21	0.32	0.26	0.31

Таблица 2 (*продолжение*)

Показатели	Названия факторов			
	мотивация деятельности потребностями других людей против мотивации своими собственными потребностями			мотивация деятельности опосредованными целями против побуждения непосредственными импульсами
	из матрицы 1 (34 признака)	из матрицы 2 (34 признака)	из матрицы 3 (52 признака)	из матрицы 3 (52 признака)
Векторные: соотношению самостоятельности и исполнительности (X)	0.35	0.20	0.16	0.02
то же (V)	—0.14	—0.24	—0.21	0.00
Значимости инструментальных ценностей:				
непримиримости к недостаткам в себе и в других	—0.01		—0.09	0.10
образованности	0.04		0.16	—0.25
ответственности	0.15		0.11	0.14
рационализма (умения принимать обдуманные решения)	—0.16		—0.09	—0.14
самоконтроля	0.14		0.23	0.11
смелости в отстаивании своего мнения	—0.28		—0.19	0.27
твердости воли (умения настоять на своем, не отступать перед трудностями)	—0.18		—0.09	0.33
терпимости	0.13		—0.06	—0.08
широты взглядов	0.17		0.12	—0.16
честности	0.24		0.29	0.26
высоких запросов	—0.04		—0.22	—0.19

Таблица 2 *(продолжение)*

Показатели	Названия факторов: мотивация деятельности потребностями других людей против мотивации своими собственными потребностями — из матрицы 1 (34 признака)	из матрицы 2 (34 признака)	из матрицы 3 (52 признака)	мотивация деятельности опосредованными целями против побуждения непосредственными импульсами — из матрицы 3 (52 признака)
жизнерадостности (чувства юмора)	0.04		0.04	0.02
чуткости (заботливости)	0.33		0.05	0.04
исполнительности	−0.10		−0.01	−0.16
независимости (способности действовать самостоятельно)	−0.61		−0.40	−0.02
эффективности в делах	0.13		0.05	0.10
аккуратности	−0.06		0.18	0.10
воспитанности	0.11		−0.04	−0.21
Значимости терминальных ценностей:				
мудрости		−0.09	0.00	0.16
здоровья		−0.11	−0.19	0.14
красоты		0.03	0.01	−0.20
жизни, полной удовольствий		−0.36	−0.42	−0.01
материально обеспеченной жизни		−0.26	−0.32	0.10
равенства		0.31	0.34	−0.08
интересной работы		0.15	0.17	−0.05
наличия верных друзей		0.12	0.04	−0.09
активной, деятельной жизни		0.06	0.14	0.04

Таблица 2 *(продолжение)*

Показатели	Названия факторов: мотивация деятельности потребностями других людей против мотивации своими собственными потребностями — из матрицы 1 (34 признака)	из матрицы 2 (34 признака)	из матрицы 3 (52 признака)	мотивация деятельности опосредованными целями против побуждения непосредственными импульсами — из матрицы 3 (52 признака)
уверенности в себе (свободы от внутренних противоречий и сомнений)		−0.35	−0.30	0.28
общественного признания		0.06	0.09	−0.08
познания (возможности расширения своего кругозора, общей культуры)		0.06	0.14	−0.34
самостоятельности в суждениях и оценках		−0.49	−0.30	0.15
любви		0.06	−0.10	−0.02
хорошей обстановки в стране, сохранения мира между народами		0.42	0.39	−0.13
свободы в поступках и действиях		−0.32	−0.21	0.27
счастливой семейной жизни		−0.02	−0.15	−0.04
возможности творческой деятельности		0.21	0.24	−0.06
Информативность факторов	5%	5%	4%	3%

Примечания. 1. В названиях индексов рассогласования в скобках указаны методики измерения аттитьюдов, описанные в кн.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности (Л., 1979). *2.* Чем больше ранг ценности, тем выше значимость (в кн. : Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности — наоборот). 3. Все матрицы получены методом главных компонент.

понятийных координат, описывающих многообразные проявления личности.[47]

М а т р и ц а 2 включает индексы рассогласования и «терминальные ценности» (т. е. оценки относительной значимости основных жизненных благ — мира, работы, семьи, материального благополучия и т. п.) В ней тоже обнаружен фактор, в котором противостоят индивидуальные потребности человека и принятые им потребности других людей, но их конкретное содержание отличается от того, что было в предыдущем варианте.

В этот фактор с положительными нагрузками вошли ценности социального равенства, сохранения мира и хорошей обстановки в стране, возможности творческой деятельности, а с отрицательными — ценности самостоятельности (как независимости в суждениях и оценках), свободы (как независимости в поступках и действиях), уверенности в себе (свободы от внутренних противоречий и сомнений), жизни, полной удовольствий, и материальной обеспеченности. В данном факторе социально ориентированные индивиды заботятся уже не об интересах своей производственной группы, а о благополучия гораздо более широкого круга людей и социальных общностей (равенство, мир, хорошая обстановка в стране). Более конкретно, чем в предыдущей матрице, выступает содержание индивидуальной ориентации. Последняя имеет явно гедонистический характер и связана с удовлетворением относительно примитивных потребностей: удовольствия, нужные для их получения средства («материальная обеспеченность») и при этом свобода от внутренних сомнений (в том числе, по-видимому, от угрызений совести по поводу отказа от социально ценной жизненной альтернативы). В этой группе ценностей нет ни духовных интересов, ни желания делиться с кем-либо: ценности «познание», «красота», «счастливая семейная жизнь», «друзья» в фактор не вошли.

---

[47] См.: *Gorsuch R.L., Cattell R.B.* Second stratum personality factors defined in the questionnaire realm by the 16PF. — Multivariate Behavioral Research, 1967, vol. 2, p. 211—224.

Противоречие между тенденциями к слиянию с социумом и к выделению «Я» в качестве автономной единицы как «базовое» для мотивационной сферы человека описано Г. Г. Дилигенским (см.: *Дилигенский Г.Г.* Проблемы теории человеческих потребностей. Статья первая. — Вопросы философии, 1976, № 9, с. 38).

При этом, как я прежде, рассогласование аттитьюдов и поведения связано с ростом социальной ориентации: *по мере повышения значимости интернализованных социальных ценностей и снижения значимости эгоистических ценностей аттитъюдно-поведенческие рассогласования увеличиваются* (в тенденции — в сторону превышения поведения над аттитьюдами). И наоборот, когда усиливается ориентация «на себя» и снижается ориентация «на других», аттитьюды становятся более согласованными с реальным поведением людей.

Любопытно, что аттитьюдно-поведенческие рассогласования, которые традиционно рассматриваются как нечто морально нежелательное, оказываются в данном случае симптомом социально как раз более ценной, а аттитьюдно-поведенческая согласованность, наоборот, признаком социально нежелательной мотивации.

В матрице 3 мы объединили оба набора ценностей — инструментальный и терминальный — и сопоставили их с аттитьюдно-поведенческими рассогласованиями. На этот раз в матрице оказались *два фактора,* в которых скалярные рассогласования объединились с ценностями. Один из них (пятый по порядку в факторной матрице) в принципе аналогичен описанным ранее.

Социальная ориентация представлена в нем ценностями сохранения мира, хорошей обстановки в стране, социального равенства, честности, самоконтроля, возможности творческой деятельности, а конфликтующая с ней индивидуальная — ценностями жизни, полной удовольствий, независимости, самостоятельности, смелости в отстаивании своих взглядов, материальной обеспеченности, а также уверенности в себе и здоровья. Как и прежде, *с ростом ориентации на социальные, общезначимые ценности повышаются и аттитъюдно-поведенческие рассогласования.* Но они с этим фактором связаны слабее, чем в предыдущих матрицах, поскольку часть из них ушла в другой фактор.

Второй интересующий нас фактор этой матрицы (он в ней десятый по счету) приведен в табл. 2 (стб. 4). По мере роста его индивидуальных значений повышаются рассогласования между аттитьюдами к творчеству и реальной творческой деятельностью инженеров, как она выступает в оценках экспертов; повышение этих рассогласований не связано с каким-либо определенным направлением (векторные рассогласования не имеют значимых весов по фактору).

Ценности представлены в факторе двумя группами показателей. С ростом рассогласований повышается значимость таких ценностей, как твердая воля, смелость в отстаивании своего мнения, честность, уверенность в себе и свобода в поступках и действиях, и в то же время снижается значимость познания (возможности расширения своего кругозора, общей культуры), образованности, воспитанности и красоты.

Хотя ценности «твердая воля», «смелость в отстаивании своего мнения», «свобода», «уверенность в себе» совпадают с индивидуально ориентированным полюсом прежних факторов, где имел место конфликт между индивидуальной и просоциальной ориентацией, смысл этих ценностей и природа конфликта в данном факторе иные. Здесь тоже есть способность к преодолению препятствий, проявляющаяся в таких качествах как твердость воли, смелость и уверенность перед лицом трудностей. Но предметом преодоления являются в данном случае не альтруистические побуждения: это видно из того факта, что ни одна из ценностей, прямо воплощающая интересы других людей, не противостоит «твердой воле». Воля в данном случае скорее всего направлена на борьбу индивида со своими собственными внутренними потребностями и противостоящими им внешними благами, которые автоматически отражаются и навязывают себя субъекту в качестве побуждений к деятельности. Свободу именно от этих, как бы извне навязываемых им побуждений, и имеют в виду индивиды с высокими значениями по фактору.

О том, какова природа этих непосредственно навязывающих себя побуждений, которые противостоят воле, говорят ценности, связанные с фактором отрицательно, — они касаются познания, расширения кругозора и общей культуры, естественными результатами которых являются образованность и воспитанность. Познавательные потребности могут, как известно, удовлетворяться посредством непроизвольных автоматических реакций — ориентировочных рефлексов, или рефлексов на новизну, или рефлексов «что такое?», в терминах И. П. Павлова. Именно автоматизированные положительные эмоциональные оценки новизны и связанные с ними побуждения к познавательной деятельности и выступают в данном факторе в роли сильных и труднопреодолимых искушений (тем более, что речь идет об инженерах — людях с сильно

развитой познавательной потребностью), в противостоянии же этим искушениям проявляется воля.[48]

На основании высказанной нами ранее гипотезы об аттитьюдах как непосредственных, автоматических, легко доступных оценках желательности того или иного действия [49] теперь легко можно объяснить, почему в рассматриваемый фактор вошли аттитьюдно-поведенческие рассогласования. Эти *рассогласования,* естественно, *должны повышаться по мере усиления опосредованных, вторичных, рационально-волевых форм регуляции деятельности,* о наличии которых «сигнализируют» такие ценности, как твердая воля и ей подобные. В свою очередь, по мере того, как усиливается непосредственная, непроизвольно-импульсивная регуляция деятельности познавательными побуждениями и стимулами, растет и относительное влияние аттитьюдов к творчеству и самостоятельности в работе, что ведет к снижению рассогласований между аттитьюдами и реальными действиями. Обратим внимание на то, что творческая и самостоятельная работа — это деятельность, связанная с постоянным притоком новых впечатлений, поэтому аттитьюды в рассматриваемом факторе как раз и выражают автоматизированную, непосредственную оценку данной работы с точки зрения потребности в новизне.

Таким образом, аттитьюдная оценка и регуляция деятельности выступает в данном факторе как частная форма непроизвольно-импульсивной, эмоционально-непосредственной, автоматической оценки и регуляции, которой противостоит произвольная, рационально-опосредованная система оценки и побуждения действий.

Примечательно, что произвольная регуляция деятельности и воля как ее частная форма находятся в амбивалентных отношениях с феноменами аттитьюда и аттитьюдной регуляции. В той мере, в какой аттитьюд в качестве интегральной индивидуальной оценки действия противостоит социальным влияниям, воля выступает на его стороне, ибо социальные влияния, как правило, действуют почти автоматически, а вот чтобы следовать своим курсом,

---

[48] Это, естественно, не исключает того факта, что некоторые познавательные блага — как раз те, что несут особенно много новых сведений, — не открываются субъекту непосредственно, а требуют длительных волевых усилий для своего обнаружения.

[49] См.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности, с. 120—126.

требуются волевые усилия. В той же мере, в какой аттитьюд как непосредственное, автоматическое отражение ценности действия противостоит другому — рациональному— способу отражения этой ценности, воля выступает против аттитьюда, и аттитьюдная регуляция оказывается проявлением безволия.

3. **Выводы.** Итак, эмпирические данные подтверждают сформулированные в данной главе теоретические гипотезы об аттитьюдах как, во-первых, оценках объектов и действий с точки зрения индивидуальных потребностей субъекта в отличие от оценки с точки зрения интернализованных или вынужденно принятых им социальных потребностей, и, во-вторых, эмоционально-непосредственных, автоматических оценках объектов и действий в отличие от рационально-опосредованных, произвольных. Специфику аттитьюда, следовательно, можно выразить словом «хочу» в отличие от «надо» для других или «надо» для себя.

Эти эмпирические результаты подтверждают значимость подчеркнутого в предшествующих главах данной работы различия между ценностями самого субъекта и ценностями других людей (социальных групп) как побудителями его деятельности. Они также подтверждают обоснованность выделения двух принципиально разных способов отражения потребностей и благ в психике человека — эмоционального и рационального, и соответственно двух способов регуляции деятельности — непроизвольно-импульсивного (автоматизированного) и произвольного.

Вывод об эгоцентричности аттитьюдных оценок является по существу подтверждением теоретических и эмпирических результатов М. Фишбайна и его сотрудников. Фишбайн противопоставляет аттитьюду мотивирующую силу только социальных норм и требований, но, по-вндимому, вне аттитьюдов оказываются и другие, более «самостоятельные» формы социальной мотивации: человека может побуждать к действию его представление о благе других людей, независимо от того, выражено ли это благо в их требованиях.[60]

[60] В связи с этим, естественно, возникает вопрос о термине «социальная установка», с помощью которого слово «attitude» обычно переводят на русский язык. Раз отражение социальных ценностей часто не входит в состав феномена, обозначаемого этим словом, то

Еще одно дополнение теории Фишбайна связано с положением о двух упомянутых выше способах психического отражения ценностей (как индивидуальных, так и социальных). В этом пункте наши выводы противостоят положению о том, что аттитьюды — это рациональные отражения инструментальной ценности того или иного предмета или действия. Это положение, независимо от того, сформулировано оно прямо, или только скрыто содержится в экспериментальных моделях, является, по существу, основным пафосом инструментальных теорий аттитьюдов. На самом же деле аттитьюды, если рассматривать их местоположение относительно координаты эмоциональное—рациональное при прочих равных условиях, — это результаты именно эмоционально непосредственной, автоматизированной, а не произвольно-рациональной оценки предмета или действия. Рациональные же оценки, если они почему-либо рассогласуются с автоматизированными, отчуждаются от аттитьюдных оценок, подобно тому как от них обособляются интернализованные или вынужденно принятые индивидом ценности других людей и социальных групп.

термин «социальная установка» оказывается не очень подходящим. За неимением других вариантов можно пока использовать термин «аттитьюд». Можно также называть этот феномен оценкой или, если это уместно, программой действия, уточняя или хотя бы подразумевая специфику аттитьюдных оценок, о которой шла речь выше.

Глава IV

ПРОДУКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И УДОВЛЕТВОРЕНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ ЛИЧНОСТИ

1. Соотношение между продуктивностью деятельности и удовлетворенностью потребностей личности как научная проблема. Соотнесение феноменов потребности и деятельности является лейтмотивом проблематики, рассматриваемой в данной работе. Традиционная формула, описывающая их соотношение, звучит так: деятельность человека — это средство удовлетворения его потребностей. В ходе предыдущего изложения было показано, что эта формула должна быть в нескольких аспектах уточнена, а частично и исправлена.

Во-первых, деятельность способна быть не только благом («средством») для субъекта, но и вредным фактором, т. е. в общем случае она амбивалентна. Во-вторых, собственная деятельность является не единственным средством удовлетворения потребностей индивида, значительная часть его потребностей удовлетворяется благодаря деятельности иных систем (других людей, социальных групп и институтов). Распределение деятельности между субъектом и внешними системами осуществляется благодаря процессам ее социальной организации, в которых более или менее активно участвует и носитель потребности. В-третьих, деятельность субъекта направлена на удовлетворение не только его собственных потребностей, но и потребностей других социальных систем, при этом потребности других людей психически часто «приравниваются» к конечным или инструментальным потребностям самого субъекта.

Чтобы действительно внести эти коррекции и преодолеть распространенные стереотипы, одних теоретических аргументов недостаточно. Нужно в ходе анализа конкретных научных фактов продемонстрировать необходимость соответствующих концептуальных преобразований.

С этой целью мы обратились к эмпирическим сопоставлениям между продуктивностью деятельности и удовлетворенностью потребностей личности.

Подобные сопоставления имеют довольно большую традицию и осуществлялись в основном на материале трудовой деятельности субъекта. Вообще за ответами на многие значимые сегодня теоретические вопросы приходится обращаться к прикладным отраслям науки. Так обстоит дело и в интересующем нас случае: эмпирические данные о взаимосвязях продуктивности деятельности с удовлетворенностью потребностей сосредоточены главным образом в психологии и социальной психологии труда. Здесь для изучения указанных соотношений используются, во-первых, показатели продуктивности трудовой деятельности (как правило, экспертные оценки) и, во-вторых, показатели «удовлетворенности работой», т. е. субъективные представления человека о том, в какой мере удовлетворяются (или не удовлетворяются) его потребности, связанные с работой.

Создатели теории «человеческих отношений в промышленности», первыми систематически обсуждавшие этот вопрос, полагали, что удовлетворенность работника связана с его продуктивностью положительно. Но авторитетные обзоры эмпирических исследований, опубликованные в 50—60-е годы,[1] поколебали это убеждение, и в итоге вокруг интересующего нас соотношения создалась атмосфера неопределенности.[2]

Эмпирически указанное соотношение обычно фиксировала, сопоставляя межиндивидуальные различия по продуктивности и удовлетворенности в группе испытуемых. Несмотря на неоднозначность результатов подобных сопоставлений, в них все же явно доминировала тенденция к положительным структурным соотношениям между продуктивностью и удовлетворенностью. Например, в 14 из

---

[1] *Brayfield A. H., Crockett W. H.* Employee attitudes and employee performance. — Psychol. Bull., 1955, vol. 52, p. 396—424; *Herzberg F., Mausner B., Peterson R., Capwell D.* Job attitudes: review of research and opinion. Pittsburg, 1957; *Vroom V. B.* Work and motivation. New York, 1964.

[2] *Ядов В. А., Киссель А. А.* Удовлетворенность работой: анализ эмпирических обобщений и попытка их теоретического истолкования. — Социологические исследования, 1974, № 1; *Schwab D. P. Cummings L. L.* Employee performance and satisfaction with work roles: a review and interpretation of theory. — Industrial relations, 1970, vol. 9, p. 408—430.

26 исследований, проанализированных Ф. Герцбергом п его сотрудниками, большая удовлетворенность сопровождалась большей продуктивностью, в 9 исследованиях эти параметры не были связаны, и только в 3 наблюдалась отрицательная связь.[3] В. Врум [4] проанализировал 20 исследований, в которых продуктивность статистически сопоставлялась с удовлетворенностью. Хотя коэффициенты корреляции варьировали в диапазоне от +0.86 до —0.31, медианный коэффициент был равен +0.14. В многочисленных исследованиях 70-х годов также получены в основном позитивные корреляции.[5] Сходные по характеру связи были обнаружены и в отечественных выборках. Например, в исследовании молодых рабочих, проведенном в Ленинграде в 1962 г., получена корреляция 0.14 (N=2665, $p < 0.001$) между индексом ответственности и инициативности в работе (РИ), с одной стороны, и удовлетворенностью работой — с другой.[6] А. А. Киссель сопоставила оценки деловых качеств 167 инженеров с их удовлетворенностью 12 различными сторонами своей работы.

---

[3] *Herzberg F., Mausner B., Peterson R., Capwell D.* Op. cit.

[4] *Vroom V. B.* Op. cit.

[5] *Baird L. S.* Relationship of performance to satisfaction in stimulating and nonstimulating jobs. — Journal of Applied Psychology, 1976, vol. 61, p. 721—727; *Hammer W. C, Harriett D. L.* Goal-setting, performance and satisfaction in an interdependent task. — Organizational Behavior and Human Performance, 1974, vol. 12, p. 217—230; *Jacobs R., Solomon T.* Strategies for enhancing the prediction of job performance from job satisfaction. — Journal of Applied Psychology, 1977, vol. 62, p. 417—421; *Kesselman G. A., Wood M. T., Hagen E. L.* Relationships between performance and satisfaction under contingent and noncontingent reward systems. — Journal of Applied Psychology, 1974, vol. 59, p. 374—376; *Lawler E. E., Porter L. W.* The effect of performance on job satisfaction. — Industrial Relations, 1967, vol. 7, p. 20—28; *Natanson C. A., Becker L. L.* Job satisfaction and job performance: empirical test of some theoretical propositions. — Organizational Behavior and Human Performance, 1973, vol. 9, p. 267—279; *Sheridan J. E., Slocum J. W. Jr.* The direction of the causal relationship between job satisfaction and work performance. — Organizational Behavior and Human Performance, 1975, vol. 14, p. 159—172; *Slocum J. W. Jr.* Motivation in managerial levels: relationship of need satisfaction to job performance. — Journal of Applied Psychology, 1971, vol. 55, p. 312—316; *Wanous J. P.* A causal-correlational analysis of the job satisfaction and performance relationship. — Journal of Applied Psychology, 1974, vol. 59, p. 139—144; *Wood D. A.* Effect of worker orientation differences on job attitude correlates. — Journal of Applied Psychology, 1974, vol. 59, p. 54-60.

[6] Человек и его работа, М., 1967, с. 122—152.

Почти все корреляции оказались положительными, причем более тесными для деловых качеств творческого синдрома ($r_{ср}$=0.23) и менее — для качеств исполнительского синдрома ($r_{ср}$=0.15).[7]

Теоретические причинно-следственные истолкования интересующих нас синхронных соотношений претерпели заметную эволюцию. Сторонники теории «человеческих отношений в промышленности» рассматривали удовлетворенность как причину, а продуктивность как следствие. Им «казалось вполне логичным, что человек, удовлетворенный своей работой, руководителем, другими членами группы, предприятием, будет стремиться к высокой продуктивности».[8] На рубеже 60-х и 70-х годов Л. Портер и Э. Лоулер, Д. Шваб и Л. Каммингс, Э. Локк [9] и другие авторы поставили под сомнение эту каузальную схему и высказали предположение о том, что первичным и более сильным является, наоборот, влияние продуктивности на удовлетворенность. Они полагали, что в той мере, в какой внешние (extrinsic) и внутренние (intrinsic) награды зависят от результатов труда, продуктивность работника способствует достижению жизненно важных благ, которые в свою очередь удовлетворяют его потребности. Для проверки этих гипотез были предприняты лонгитюдные исследования. Дж. Сигэл и Д. Бауэн[10] получили результаты, подтверждающие, что продуктивность является *причиной* удовлетворенности внутренними аспектами работы (прежде всего содержанием труда), но *следствием* по отношению к удовлетворенности внешними сторонами работы (заработком, условиями и т. п.). Правда, эти авторы предостерегли против слишком широкого толкования их результатов.

---

[7] Социально-психологический портрет инженера. М., 1977, с. 144-156.

[8] *Свенцицкий А. Л.* Индустриальная социальная психология в США (критический обзор). — В кн.: Проблемы зарубежной социальной психологии, 1976, с. 175—176.

[9] *Lawler E. E., Porter L. W.* 1) Op. cit; 2) Managerial attitudes and performance. Homewood, 111., 1968; *Schwab D. P., Cummings L. L.* Op. cit., *Locke E. A.* Job satisfaction and job performance: a theoretical analysis. — Organizational Behavior and Human Performance, 1970, vol. 5, p. 484—500.

[10] *Siegal J. P., Bowen D.* Satisfaction and performance: causal relationships and mediating effects. — Journal of Vocational Behavior, 1971, vol. 1, p. 263-269.

Итак, эмпирические данные свидетельствуют о том, что *с ростом продуктивности работника, как правило, растет его удовлетворенность трудом.* Имеющиеся теоретические схемы хотя и противоположны по направлению причинно-следственных объяснений, все же совпадают в том, что касается характера отношений: как парадигма «человеческих отношений», так и деятельностная схема Портера, Локка и др. тяготеют к представлению о позитивной связи между удовлетворенностью и продуктивностью.

Есть, однако, предпосылки, заставляющие усомниться в том, что позитивная связь является единственной. В теоретическом плане мы имеем в виду, во-первых, представления о пене деятельности. Понятие цены, о котором не раз шла речь в предыдущих главах, фиксирует те потери и вредные приобретения субъекта, которые также неотъемлемы от выполнения деятельности, как и ее полезные результаты. Нельзя, конечно согласиться с экономистом У. С. Джевонсом, писавшим, что труд — это «страдание, испытываемое при создании полезности»,[11] но столь же ошибочно, увлекшись представлениями о «самоценности» активности, не обращать внимания на существование усталости, лени и других феноменов, в которых как раз и выражается отрицательная валентность процесса деятельности. Раз человек «платит» за свою продуктивность, то, значит, она является источником не только удовлетворения, но и депривации потребностей субъекта, что почти не учитывалось в рассмотренных выше моделях соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью и что может сдвинуть эти соотношения в сторону негативных значений. Во-вторых, более продуктивные работники являются обычно и более компетентными в вопросах, касающихся труда, и, значит, лучше знакомы с более высокими эталонами удовлетворения соответствующих потребностей. А это, как известно еще со времен У. Джемса, должно снижать оценки их удовлетворенности.[12]

В эмпирическом плане предпосылками для сомнений являются прежде всего негативные связи, о которых упоминали авторы указанных выше работ. Кроме того, и это даже более существенно, за позитивными (а тем более нулевыми) корреляциями могут скрываться и отрицатель-

---

[11] *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. М., 1968, с. 151.

[12] *Джемс У.* Психология. Спб., 1898, с. 143.

ные отношения между успешностью и удовлетворенностью. Дело в том, что позитивные связи, о которых идет речь, как правило, невысоки по абсолютной величине — коэффициенты корреляции редко бывают больше, чем 0.30. Это дает повод думать, что позитивная связь, обнаруживающая себя в данных коэффициентах, является доминирующей, но не единственной, и что имеется противоположная — негативная — тенденция, которая маскируется более сильной положительной связью. Мощным средством расщепления корреляций и выделения подобных противоположных по знаку тенденций является факторный анализ,[13] который, как ни странно, ни разу не использовался для изучения статистических соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью.

В задачу настоящей главы входит *проверка гипотезы о наличии двух — позитивного и негативного — типов синхронных соотношений между продуктивностью деятельности и удовлетворенностью* релевантных *потребностей личности,* а также проверка некоторых известных и поиск новых объяснений этих соотношений в свете теоретических представлений, изложенных в предыдущих разделах данной работы.

Следуя традиции, мы будем обсуждать эти вопросы на материале трудовой деятельности, но хотели бы подчеркнуть, что установленные здесь соотношения могут иметь более общий характер.

2. **Продуктивность трудовой деятельности и переживания удовлетворенности потребностей: два типа взаимосвязей.** Выборка испытуемых состояла из рабочих 12 ленинградских промышленных предприятий — всего 4003 человека (2233 мужчин и 1770 женщин), различающихся по характеру, условиям и содержанию труда.[14]

О продуктивности работника судили по экспертным оценкам его деловых качеств. Мастер оценивал по пяти-

---

[13] *Палей И. М.* К дифференциально-психологическому исследованию студентов в связи с задачами изучения потенциалов развития взрослого человека. — В кн.: Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы. Л.,1974, вып. 2; Социально-психологический портрет инженера. М., 1977, с. 44—53, 56—64.

[14] Эти сопоставления предприняты в рамках повторного исследования отношения рабочих к труду, проведенного в 1976 г. под руководством В. А. Ядова. Автор выражает благодарность А. Н.Алексееву, О. Б. Божкову, Л. Е. Кесельману, А. А. Киссель. Т. 3. Протасенко, Г. И. Саганенко, А. В. Тихонову и В. А. Ядову за предоставленные в его распоряжение эмпирические данные.

балльным шкалам выполнение рабочим норм выработки, качество работы, дисциплинированность, инициативу при выполнении работы. Кроме того, он отвечал на вопрос о том, как, на его взгляд, в цехе оценивают данного рабочего: «считают передовиком» (4), «рабочий на хорошем счету» (3), «рабочий считается средним» (2), «считают отстающим» (1).[15] Во всех случаях чем выше балл, тем лучше оценивается тот или иной показатель успешности работника.

Удовлетворенность различными аспектами работы респонденты оценивали по шкале: «вполне удовлетворяет» (5), «скорее удовлетворяет, чем нет» (4), «не могу сказать, удовлетворяет или нет» (3), «скорее не удовлетворяет» (2), «совершенно не удовлетворяет» (1).[16] Содержание потребностей, удовлетворенность которых оценивалась обследованными рабочими, описано в табл. 3.

Кроме того, фиксировалось число привлекательных и число непривлекательных сторон, отмеченных в списке из 17 пунктов, при ответе на вопрос: «Что Вам нравится и что не нравится в Вашей работе?». Можно было отметить любое число пунктов.[17] Фиксировалась также удовлетворенность рабочих своим материальным положением, жилищными условиями и тем, как сложилась их жизнь.

Ряд показателей описывал условия и характер труда работников. Мастер оценивал степень тяжести и вредности труда (по шкалам: физически легкий труд (3), труд средней тяжести (2), тяжелый физический труд (1); совершенно безвредпый (3), труд средней степени вредности (2), очень вредный труд (1)), требования к самостоятельности работника на данном рабочем месте, необходимую ему профессиональную подготовку, степень разнообразия труда, соответствие его квалификации требованиям рабочего места, а также сообщал, выполняет ли данный рабочий функции руководителя по отношению к другим рабочим (использовались пятибалльные шкалы, при этом чем выше балл, тем больгае требования к самостоятельности и профессиональной подготовке, разнообразие труда, а также отно-

---

[15] Человек и его работа (Карточка рабочего). Л.. 1976. — Анализ этих признаков см. в работе: *Кесельман Л. Е.* Социально-демографические факторы профессионально-производственной деятельности рабочих. — В кн.: Рабочий класс СССР на рубеже 80-х годов. М., 1981, *ч.* II.

[16] Человек и его работа (Вопросы к рабочему). Л., 1976.

[17] Человек и его работа. М., 1967, с. 325—326.

сительная квалификация и статус рабочего как руководителя).[18]

Рабочие оценивали степень утомления на работе, состояние своего здоровья, а также некоторые другие показатели.

В табл. 3 приводится матрица интеркорреляций набора признаков, включающих экспертные оценки деловых качеств и показатели удовлетворенности.[19] Как видно, большинство парных корреляций между экспертными оценками и показателями удовлетворенности различными аспектами работы положительны и статистически значимы, причем 62% коэффициентов значимы при $p < 0.001$. Величина связей различается в зависимости от содержания параметров удовлетворенности. Сравнительно тесные связи со всеми показателями продуктивности дает удовлетворенность заработком, возможностью применить свои знания, опыт, творческие способности (кратко: самореализации), процессом выполнения работы, отношениями с мастером, возможностью повышения квалификации и возможностью участвовать в управлении производством. Заметно слабее, и в основном статистически незначимо, связана с продуктивностью удовлетворенность потребностей, касающихся внешних условий труда — состояния оборудования, санитарно-гигиенических условий, нормирования труда и равномерности обеспечения работой. Заметим, что вторая группа аспектов труда, удовлетворенность которыми слабо связана с продуктивностью, находится в компетенции не самого рабочего, а других работников, других служб предприятия, отрасли или более высоких инстанций. За первую же группу аспектов труда, удовлетворенность которыми прямо и более заметно связана с продуктивностью, сам рабочий несет не меньшую ответственность, чем внешние силы.

Более целостное представление о соотношении успешности и удовлетворенности дает факторный анализ. При факторизации 17 показателей было извлечено 10 факторов, описывающих 80% вариации этих показате-

---

[18] Человек и его работа (Карточка рабочего).

[19] Все расчеты выполнены в ВЦ ИСЭП АН СССР по программам системы СКОСИ, разработанным под руководством В. Т. Перекреста.

Автор выражает благодарность сотрудникам ВЦ ИСЭП АН СССР К. И. Гришиановсков, Н. Г. Бариковой и Г. Г. Анисимовой за статистическую обработку эмпирических данных.

Таблица 3

Коэффициенты корреляции показателей продуктивности деятельности и удовлетворенности потребностей (N = 4003)

	Показатели	1	2	3	4	5	6	7
Продуктивность	1) Выполнение норм выработки							
	2) Качество работы	0.50						
	3) Дисциплинированность	0.36	0.50					
	4) Инициативность в работе	0.42	0.58	0.53				
	5) Передовик — отстающий	0.48	0.60	0.58	0.64			
Удовлетворенность	6) состоянием оборудования	0.06	0.04	0.06	0.00 *	0.05		
	7) равномерностью обеспечения работой	0.00 *	0.04	0.05	0.02 *	0.03 *	0.38	
	8) санитарно-гигиеническими условиями	—0.03 *	—0.01 *	0.02 *	—0.02 *	—0.01 *	0.40	0.33
	9) нормированием труда	—0.03 *	—0.01 *	0.04	—0.02 *	0.03 *	0.35	0.36
	10) размером заработной платы	0.21	0.13	0.16	0.11	0.17	0.25	0.21
	11) возможностью самореализации	0.08	0.11	0.10	0.11	0.15	0.20	0.21
	12) процессом выполнения работы	0.08	0.11	0.11	0.15	0.15	0.18	0.19
	13) отношениями с мастером	0.08	0.10	0.13	0.12	0.15	0.16	0.23
	14) возможностью повышения квалификации	0.04	0.07	0.12	0.08	0.12	0.15	0.15
	15) возможностью участвовать в управлении производством	0.07	0.08	0.09	0.09	0.11	0.16	0.17
	16) число непривлекательных сторон работы	0.03 *	—0.02 *	—0.07	0.00 *	—0.02 *	—0.35	—0.33
	17) число привлекательных сторон работы	0.08	0.09	0.08	0.10	0.10	0.22	0.18

Таблица 3 (*продолжение*)

	Показатели	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Продуктивность	1) Выполнение норм выработки									
	2) Качество работы									
	3) Дисциплинированность									
	4) Инициативность в работе									
	5) Передовик — отстающий									
Удовлетворенность	6) состоянием оборудования									
	7) равномерностью обеспечения работой									
	8) санитарно-гигиеническими условиями									
	9) нормированием труда	0.37								
	10) размером заработной платы	0.24	0.35							
	11) возможностью самореализации	0.24	0.21	0.21						
	12) процессом выполнения работы	0.21	0.20	0.24	0.30					
	13) отношениями с мастером	0.18	0.23	0.19	0.20	0.17				
	14) возможностью повышения квалификации	0.16	0.20	0.21	0.35	0.25	0.19			
	15) возможностью участвовать в управлении производством	0.18	0.22	0.17	0.35	0.19	0.19	0.33		
	16) число непривлекательных сторон работы	—0.39	—0.34	—0.28	—0.22	—0.23	—0.19	—0.21	—0.19	
	17) число привлекательных сторон работы	0.21	0.21	0.26	0.20	0.29	0.16	0.15	0.14	—0.04

Примечание. * — корреляция незначима при $p < 0.05$. Рамкой обведены корреляции между показателями продуктивности и удовлетворенности.

лея. Сочетания параметров продуктивности и удовлетворенности обнаружились только в первых двух факторах (см. стб. 1 и 2 табл. 7 на с. 160). Как видим, первый фактор (информативность 23%) воспроизводит тенденцию, обнаруженную по коэффициентам парных корреляций: в нем межиндивидуальные различия удовлетворенности прямо пропорциональны вариациям продуктивности. Иными словами, судя по первому фактору, чем лучше человек работает, тем в большей мере удовлетворены его потребности. Это касается всех показателей успешности и всех показателей удовлетворенности.

Но, как мы и ожидали, генеральная тенденция, проявившаяся в первом факторе,- не является единственной. Во в т о р о й фактор (информативность 17 %) удовлетворенность и успешность входят с противоположными по знаку весами — судя по этому фактору, чем выше продуктивность работника, тем хуже удовлетворены его потребности. 4 показателя удовлетворенности связаны с фактором почти так же тесно, как и показатели продуктивности (факторные веса 0.37—0.45), остальные — слабее (0.12—0.18). Наибольшие нагрузки у показателей удовлетворенности нормированием труда, санитарно-гигиеническими условиями, состоянием оборудования и равномерностью обеспечения работой. Значит, с ростом прозводительности у рабочего снижается удовлетворенность главным образом внешними условиями труда, забота о которых входит в обязанности других участников совокупного трудового процесса. Это именно те показатели, которые не дали значимых парных корреляций с продуктивностью.

Оценки удовлетворенности колеблются в рамках данного фактора в основном между эмоционально-нейтральными и негативными значениями: факторный вес показателя, характеризующего число непривлекательных сторон работы равен —0.39, а показателя, характеризующего число привлекательных сторон работы — всего 0.13. Это значит, что в рамках данного фактора для более продуктивных работников характерны отрицательные эмоциональные переживания по поводу условий труда (т. е. неудовлетворенность ими), а для менее продуктивных — вообще отсутствие каких-либо эмоциональных переживаний (нейтральное отношение). Что же касается первого фактора, то там оценки удовлетворенности варьируют на всем диапазоне эмоциональной шкалы: факторные нагрузки числа привлекательных и непривлека-

тельных сторон работы дочти одинаковы по абсолютной величине и равны соответственно 0.42 и —0.47. Оба полюса первого фактора в равной мере эмоционально насыщены: для менее продуктивных работников характерны отрицательные переживания (неудовлетворенность), а для более продуктивных — положительные переживания (удовлетворенность).

Таким образом, как и ожидалось, благодаря факторному анализу *обнаружено сосуществование двух типов синхронных соотношений между продуктивностью (производительностью) работников и удовлетворенностью их потребностей.* Хотя *прямые соотношения,* действительно, являются доминирующими (это соответствует данным предшествующих исследований), к ним отнюдь не сводятся взаимосвязи между рассматриваемыми группами переменных. Значительная доля этих взаимосвязей приходится на *обратные, отрицательные, соотношения* между продуктивностью труда работников и удовлетворенностью их потребностей.

Описанные факторы характеризуют межиндивидуальные вариации удовлетворенности и продуктивности, т. е. изменения этих параметров от одного человека к другому. Поэтому наличие данных факторов указывает на существование в рамках нашей выборки определенных групп. Чтобы выявить эти группы, испытуемым были прежде всего приписаны индивидуальные значения по факторам.

В табл. 4 содержатся распределения индивидуальных значений по каждому из факторов. Средняя по первому фактору находится в градации И, по второму фактору — в градации 7.

В табл. 5 приведены средние оценки показателей успешности и удовлетворенности у лиц с низкими (ниже среднего) и высокими (выше среднего) индивидуальными значениями по каждому из факторов. Как видно из таблицы, одна из групп, образованных по первому фактору, характеризуется более низкой продуктивностью и удовлетворенностью, чем другая. У рабочих в группе I общая средняя оценка успешности по пятибалльным шкалам равна 3.1 балла, что примерно соответствует нейтральной середине: «нормы выполняет», «качество удовлетворительное», «дисциплина и инициативность на среднем уровне» и т. п. Для противоположной группы II средняя успешность равна 4.0 балла, что соответствует оценкам: «нормы перевыполняет», «качество хорошее», «вполне дисципли-

Таблица 4

Распределения индивидуальных значений факторов (N = 4003)

Названия факторов		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	$\bar{x}$	σ
Фактор прямых соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью	N	2	4	3	18	33	71	153	288	407	538	608	674	540	351	178	115	20	−0.1	1.0
	%	0	0	0	0	1	2	4	7	10	13	15	17	14	9	4	3	0		
Фактор обратных соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью	N	7	42	115	279	480	643	742	671	450	280	167	71	36	12	5	1	2	0.0	1.1
	%	0	1	3	7	12	16	18	17	11	7	4	2	1	0	0	0	0		

Примечания. 1. Диапазон значений факторов разделен на 17 интервалов. 2. $\bar{x}$ и σ даны в исходных, нешкалированных величинах. 3. Рамкой обведены классы, содержащие средние значения.

нирован», «довольно инициативен» и т. д. Средняя оценка удовлетворенности десятью разными аспектами труда для группы I равна 2.7 баллам, что примерно соответствует нейтральному суждению: «не могу сказать, удовлетворяет или нет», а для группы II — 4.2 балла, что соответствует позитивной оценке: «скорее удовлетворяет, чем нет». Таким образом, группа I характеризуется средней продуктивностью и удовлетворенностью, а группа II — хорошей продуктивностью и доминированием позитивных переживаний удовлетворенности. При переходе от группы I к группе II оба набора параметров изменяются однонаправленно, что и выражается в прямых статистических связях между ними. Понятно, что при этом должны сохраняться внутрииндивидуальные (или хотя бы внутригрупповые) соотношения между удовлетворенностью и успешностью. И действительно, значения дроби *продуктивность/удовлетворенность,* если подставить в ее числитель и знаменатель только что упомянутые генеральные средние, у групп I и II почти не различаются и равны соответственно 1.1 я 1.0.

Перейдем к группам, образованным по второму фактору. Одна из них (группа III) характеризуется хорошей (общая средняя равна 4.2) продуктивностью, но средней (3.0) удовлетворенностью, а другая (группа IV)— наоборот, средней (3.0) продуктивностью и довольно высокой (3.9) удовлетворенностью. При переходе от групп III к группе IV продуктивость снижается, а удовлетворенность растет, что и выражается во взаимообратных статистических соотношениях между этими наборами переменных. В группе III удовлетворенность выражена слабее, чем продуктивность, а в группе IV, наоборот, превосходит значение продуктивности. Поэтому дробь *продуктивностъ/удовлетворенность* меняет свое значение почти на обратное: от 1.4 в группе III до 0.8 в группе IV.

Обратные взаимосвязи между продуктивностью и удовлетворенностью, полученные в факторной матрице, могут в данном случае вызвать некоторые сомнения, поскольку они отличаются от тех результатов, которые обнаружены при парных корреляционных сопоставлениях, и, кроме того, пропадают после вращения факторной матрицы.

Чтобы доказать реальность обоих типов взаимосвязи — как положительных, так я отрицательных — надо оба этих типа получитъ в более наглядной форме парных корреляций. Естественно было ожидать исходя из сущ-

Таблица 5

Продуктивность, удовлетворенность и некоторые другие показатели у работников с полярными индивидуальными значениями по факторам

	Названия показателей	Весь массив N = 4003		Фактор прямых соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью				Фактор обратных соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью			
				лица с низкими (1—9) значениями по фактору N = 979 (группа I)		лица с высокими (13—17) значениями по фактору N = 1204 (группа II)		лица с низкими (1—5) значениями по фактору N = 923 (группа III)		лица с высокими (9—17) значениями по фактору N = 1024 (группа IV)	
		$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ
Продуктивность	Выполнение норм выработки	3.5	0.8	3.1	0.8	3.8	0.7	4.0	0.6	2.9	0.8
	Качество работы	3.8	0.6	3.4	0.6	4.1	0.6	4.3	0.5	3.3	0.5
	Дисциплинированность	3.7	0.8	3.2	0.9	4.1	0.6	4.2	0.6	3.2	0.8
	Инициативность в работе	3.4	0.9	2.8	0.8	3.9	0.8	4.1	0.6	2.6	0.8
	Передовик — отстающий (шкала от 1 до 4)	2.7	0.7	2.2	0.6	3.1	0.7	3.3	0.6	2.0	0.5
Удовлетворенность	состоянием оборудования	3.1	1.4	2.3	1.2	4.0	1.2	2.4	1.3	3.7	1.3
	равномерностью обеспечения работой	3.6	1.4	2.7	1.3	4.3	1.1	2.8	1.4	4.2	1.1
	санитарно-гигиеническими условиями	2.9	1.5	2.1	1.2	3.7	1.4	2.0	1.2	3.7	1.4
	нормированием труда	3.3	1.4	2.4	1.2	4.1	1.2	2.5	1.2	4.0	1.2
	размером заработной платы	3.4	1.4	2.4	1.2	4.3	1.0	3.2	1.4	3.7	1.4
	возможностью самореализации	3.6	1.2	2.8	1.1	4.3	0.9	3.4	1.2	3.9	1.1
	процессом выполнения работы	3.4	1.3	2.6	1.3	4.2	1.0	3.2	1.4	3.6	1.2
	отношениями с мастером	4.5	0.9	3.9	1.2	4.9	0.4	4.4	1.0	4.7	0.8
	возможностью повышения квалификации	3.7	1.4	2.8	1.4	4.4	1.0	3.4	1.5	4.0	1.3

Таблица 5 (*продолжение*)

Названия показателей		Весь массив N = 4003		Фактор прямых соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью				Фактор обратных соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью			
				лица с низкими (1—9) значениями по фактору N = 979 (группа I)		лица с высокими (13—17) значениями по фактору N = 1204 (группа II)		лица с низкими (1—5) значениями по фактору N = 923 (группа III)		лица с высокими (9—17) значениями по фактору N = 1024 (группа IV)	
		$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ	$\bar{x}$	σ
Удовлетворенность	возможностью участвовать в управлении производством	3.3	1.2	2.6	1.2	4.0	1.1	3.1	1.3	3.6	1.2
	число непривлекательных сторон работы (от 1 до 15)	2.8	2.7	4.5	3.3	1.5	1.7	4.4	3.2	1.7	1.9
	число привлекательных сторон работы (от 1 до 17)	5.4	4.2	3.4	2.9	7.6	4.6	5.8*	3.6	6.2*	4.7
«Объясняющие» показатели	Усталость во время работы (постоянно — 1, практически никогда — 5)	2.9	1.1	2.7	1.1	3.0	1.1	2.6	1.0	3.2	1.2
	Состояние здоровья (абсолютно здоров — 5, совсем плохое — 1)	3.3	1.0	3.3*	1.1	3.4*	1.0	3.2	1.0	3.6	1.1
	Желаемая величина заработка (шкала от 1 до 20)	11.5	3.5	11.9	3.6	11.3	3.4	12.8	3.2	10.7	3.6
	«Придя домой, забываю о работе» (полностью согласен — 1, совершенно не согласен — 5)	3.3	1.4	3.0	1.4	3.6	1.4	3.3+	1.4	3.2+	1.4

Примечание. Признаки продуктивности и удовлетворенности (кроме трех, отмеченных в таблице) выражены в пятибалльных шкалах. Почти все различия средних величин по строке между группами I и II, III и IV статистически значимы при $p < 0.001$. Различия средних, помеченных *, значимы при $p < 0.05$; средние, помеченные +, значимо не различаются.

ности факторного анализа, что в группе лиц, имеющих заметные, и притом полярные, индивидуальные значения по первому фактору, парные корреляции между продуктивностью и удовлетворенностью будут положительны, а в группе лиц, имеющих заметные — и тоже полярные — значения по второму фактору, соответствующие парные корреляции будут отрицательны.

Хотя подобные ожидания вполне естественны, нам неизвестны попытки получения подобных «внутрифакторных» корреляций. Чтобы проверить эти гипотезы и обнаружить искомые парные корреляции мы сформировали две подвыборки. В первую вошли респонденты, имеющие значения от 1 до 7 (низкие) и от 15 до 17 (высокие) по первому фактору, а во вторую — респонденты с индивидуальными значениями от 1 до 4 и от 12 до 17, но уже по второму фактору.[20] *В каждую из этих подвыборок вошли, таким образом, лица с полярными значениями по одному и тому же фактору,* в каждом случае их оказалось около 600 человек.[21] Для них были рассчитаны коэффициенты корреляции между итоговым показателем продуктивности (репутация рабочего в цехе как передовика или отстающего) и различными показателями удовлетворенности (табл. 6).

Как видно из табл. 6, парные корреляции полностью подтвердили результаты, содержащиеся в факторной матрице. *В подвыборке,* образованной на основе *первого фактора, корреляции* между продуктивностью и удовлетворенностью *высоко положительны* (r_{op}=0.56) и *значимо* (при $p < 0.001$) *превышают* как коэффициенты, полученные на всем массиве, так и коэффициенты, полученные *в подвыборке,* которая образована на базе *второго фактора.* В этой последней *корреляции* продуктивности с удовлетворенностью внешними условиями труда, зависящими от усилий других людей, *резко отрицательны,* а корреляции с удовлетворенностью теми аспектами работы, которые зависят от самого работника, — *нулевые* (лишь одна равняется 0.10). Все корреляции в подвыборке второго фактора намного ниже, чем в подвыборке первого, и ниже, чем на всём массиве; все эти различия статистически значимы

---

[20] Все значения выражены в 17-балльных шкалах, см. табл. 4.

[21] Данные подвыборки пересекаются, но незначительно: лишь 84 человека (по 14% от численности каждой подвыборки) входят и в первую, и во вторую.

Таблица 6

Коэффициенты корреляции между оценкой продуктивности («передовик—отстающий») и показателями удовлетворенности на всем массиве и в факторных подвыборках

	Корреляции на всем массиве N = 4003 чел. (1)	Корреляции у лиц с заметными значениями по I фактору N = 597 чел. (2)	Значимость преобладания (2) над (1) (3)	Корреляции у лиц с заметными значениями по II фактору N = 570 чел. (4)	Значимость отставания (4) от (1) (5)	Значимость отставания (4) от (2) (6)
Удовлетворенность:						
а) состоянием оборудования	0.05 **	0.56 ***	0.001	—0.21 ***	0.001	0.001
б) равномерностью обеспечения работой	0.03	0.52 ***	0.001	—0.13 **	0.001	0.001
в) санитарно-гигиеническими условиями	—0.01	0.48 ***	0.001	—0.35 ***	0.001	0.001
г) нормированием труда	0.03	0.53 ***	0.001	—0.27 ***	0.001	0.001
д) размером заработной платы	0.17 ***	0.61 ***	0.001	0.01	0.001	0.001
е) возможностью самореализации	0.15 ***	0.63 ***	0.001	0.01	0.001	0.001
ж) процессом выполнения работы	0.15 ***	0.60 ***	0.001	0.04	0.05	0.001
з) отношениями с мастером	0.15 ***	0.51 ***	0.001	0.10 *	не знач.	0.001
и) возможностью повышения квалификации	0.12 ***	0.51 ***	0.001	0.00	0.01	0.001
к) возможностью участвовать в управлении производством	0.11 ***	0.53 ***	0.001	0.01	0.05	0.001
условиями работы, за которые отвечают другие (сумма признаков а—г)	0.03	0.60 ***	0.001	—0.33 ***	0.001	0.001
аспектами работы, которые зависят и от самого работника (сумма признаков д, е, з, и)	0.22 ***	0.68 ***	0.001	0.03	0.001	0.001

Примечание. * — корреляция значима при $p < 0.05$; ** — корреляция значима при $p < 0.01$; *** — корреляция значима при $p < 0.001$. Значимость различий *между* коэффициентами корреляции определялась по формуле: $t_d = \frac{r_1 - r_2}{\sqrt{m_1^2 + m_2^2}}$, где $m_i^2 = \frac{1 - r_i^2}{n_i - 2}$, r_i — один из сравниваемых коэффициентов корреляции, а n_i — объем выборки, в которой получен i-й коэффициент корреляции (см.: *Плохинский Н. А.* Биометрия. 2-е изд. М., 1970, с. 49—50); «не знач.» — означает, что различие между коэффициентами корреляции статистически не значимо при $p < 0.05$.

(в большинстве случаев при $p < 0.001$). Например, коэффициент корреляции между репутацией рабочего в цехе (продуктивность) и суммарной удовлетворенностью внешне-контролируемыми условиями труда равен в подвыборке второго фактора —0.33, а в подвыборке первого — +0.60!

Отсюда вытекает ряд методических следствий, выходящих за рамки данной содержательной задачи. Во-первых, можно утверждать, что одна из функций факторного анализа состоит в обнаружении подвыборок с определенными парными корреляциями между анализируемыми показателями, причем значения этих корреляций задаются соотношениями факторных весов у сопоставляемых показателей. Иными словами, *индивидуальные значения факторов выступают в роли модераторов* корреляционных связей между анализируемыми признаками.[22] Если данный вывод подтвердится при последующих эмпирических испытаниях, то в дальнейшем можно будет делать заключения о подвыборках с соответствующими парными корреляциями сразу на основе факторной матрицы, без дополнительной работы по формированию этих подвыборок.

Во-вторых, полученные нами результаты не дают оснований считать наличие значимой корреляции между признаками на всем массиве обязательным условием значимости факторных весов.[23] Ведь хотя больше половины исходных коэффициентов корреляции между продуктивностью и удовлетворенностью внешними условиями труда оказались незначимыми, это не помешало нам на основе

---

[22] Об использовании модераторов см.: *Saunders D. R.* Moderator variables in prediction. — Educational and Psychological Measurement, 1958, vol. 46, p. 209—222; *Sheldon Zedeck.* Problems with the use of «moderator» variables. — Psychological Bulletin, 1971, vol. 76, N 4, p. 295—310; *Палей И. М.* Указ. сот. — Для того, чтобы использовать факторный анализ в подобной функции, надо правильно выбрать диапазоны индивидуальных значений по факторам. Например, когда мы взяли по второму фактору лиц е индивидуальными значениями от 1 до 6 и от 12 до 17 (N=1693), то негативных корреляций между продуктивностью н удовлетворенностью не получилось: видимо, в подвыборку попало слишком много респондентов с малозаметными индивидуальными значениями. Но стоило веять более экстремальные значения от 1 до 4 и от 12 до 17 (N=570), а также от 1 до 3 и от 12 до 17 (N=291) я 1—2, 13-17 (N=105). как искомые отрицательные корреляции были обнаружены.

[23] Подобное условие сформулировано в работе: *Левандовский Й. Г.* О корректности применения факторного анализа и о критериях факторизации. — Вопросы психологии, 1980, № 5.

(факторных весов указанных признаков получить подмассивы, в которых имеются значимые парные корреляции между ними. А это и есть лучший критерий значимости (факторных весов.

В-третьих, наши результаты подтверждают правомерность и продуктивность использования невращенной факторной матрицы, которая обычно интереснее, чем матрица, приведенная к простой структуре.

В-четвертых, целесообразно, по-видимому, в дальнейшем рассматривать «послефакторные» корреляции в качестве критерия эффективности разнообразных приемов использования факторного анализа.

3. Расширение факторной матрицы как метод интерпретации взаимосвязей между продуктивностью и удовлетворенностью. Один из главных недостатков традиционных форм факторного анализа, который, впрочем, характерен и для других многомерных статистических методов, это довольно высокая неопределенность получаемых результатов и трудности их более или менее однозначного истолкования.

Как было показано в нашем предшествующем исследовании, эффективным методом преодоления указанной неопределенности являются повторные факторные анализы с добавлением в исходную матрицу новых («объясняющих») признаков.[24] Этим приемом мы воспользовались и в данном случае.

Чтобы лучше понять внутрифакторные соотношения между продуктивностью и удовлетворенностью, мы добавили к исходному набору факторизованных показателей новые признаки. При этом, *несмотря на существенную модификацию исходных наборов показателей,* были *вновь получены* практически *те же факторы,* один из которых описывал прямые, а другой — обратные соотношения между продуктивностью и удовлетворенностью. Но теперь к прежним показателям присоединились новые, и их можно использовать в качестве объяснительных «ключей» к интересующим нас соотношениям.

К исходному набору факторизуемых показателей были добавлены признаки, характеризующие объемы благ и вредных факторов, приобретаемых работником в процессе трудовой деятельности (с одной стороны, например, за-

[24] См.: Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности. Л., 1979, с. 137—151.

работок, разнообразие работы, статус рабочего как руководителя, а с" другой — усталость во время работы, тяжесть и вредность труда), представления субъекта о полном объеме его потребности в денежных средствах («достаточный заработок»), а также некоторые аспекты удовлетворенности, которые отсутствовали в исходном наборе факторизуемых признаков (в частности, удовлетворенность материальным положением семьи и сложившейся жизнью в целом).

К исходной матрице были добавлены также и социально-демографические переменные, при этом оказалось, что с первым фактором тесно связан возраст: большие показатели удовлетворённости и продуктивности характерны в рамках данного фактора для лиц более старших. В этой ситуации, естественно, возникло опасение, что продуктивность и удовлетворенность входят в первый фактор с одинаковыми по знаку весами и положительно коррелируют между собой не потому, что они находятся в причинно-следственной связи, а просто потому, что оба этих феномена являются параллельными следствиями одной и той же общей причины — возраста. Поэтому прежде, чем искать какие-либо иные объяснения интересующих нас взаимосвязей, надо было исключить опасения, касающиеся влияний возраста.

Для этого мы устранили данные влияния, выделив в общем массиве две относительно гомогенных по возрасту подвыборки — группы рабочих 21—25 лет й 41—45 лет (в исходном массиве возраст колебался от 17 до 60 лет). Факторный анализ, проделанный в каждой из этих подвыборок, показал, что оба упомянутых ранее фактора сохраняются. Отсюда следует, что прямые соотношения между продуктивностью и удовлетворенностью объясняются во всяком случае не только параллельным влиянием возраста на эти признаки. Но в выравненных по возрасту подвыборках с нашими факторами оказались тесно связаны различия работников по полу. И снова возникли опасения — не объясняются ли соотношения интересующих нас переменных параллельными влияниями межполовых различий на продуктивность и удовлетворенность? Поэтому выравненные по возрасту грушгы мы выравнили и по полу, получив, таким образом, четыре нодвыборки: молодых женщин (275 чел.), молодых мужчин (371 чел.), женщин среднего возраста (314 чел.) и мужчин среднего возраста (267 чел.).

В трех из них, как показали повторные факторные анализы, *сохраняются оба обнаруженных ранее фактора,* причем это имеет место как в исходных, так и в расширенных факторных матрицах. В четвертой подвыборке, состоящей из молодых работниц, фактор, который характеризует взаимно обратные соотношения продуктивности и удовлетворенности, отсутствует. Из совокупности всех этих фактов можно заключить, что два типа соотношении между продуктивностью и удовлетворенностью возникают во всяком случае не только за счет влияния возраста и пола респондентов на указанные параметры, Это открывает возможность поиска иных причин возникновения данных соотношений.

Рассмотрим новые признаки, вошедшие в состав расширенных факторов, причем за основу возьмемфакторы, полученные в выравненных подвыборках. Состав признаков, присоединившихся к исходным факторам, непостоянен, меняется от одной из этих подвыборок к другой, но есть несколько групп «объясняющих» показателей, которые устойчиво ассоциируются с расширенными факторами во всех подвыборках, и они же - с одним исключением - входят в расширенные факторы, полученные на всем массиве. На них мы и сосредоточим внимание.

Судя по расширенной факторной матрице (в табл. 7 приведены расширенные факторы, полученные на всем массиве, а также, для примера, в подвыборке мужчин 41-45 лет), с повышением индивидуальных значений первого фактора, т. е. с ростом продуктивности и удовлетворенности, происходит рост разнообразных *приобретений* работника - таких благ, как заработок, разряд, перспектива повышения квалификации, статус рабочего как руководителя, хорошее состояние оборудования, самостоятельность и разнообразие работы и др.

Важные блага, которых, по-видимому, больше у лиц, имеющих высокие значения по первому фактору, -это сама работа, достижение в ней определенных результатов Тем самым эти лица приносят большую социальную пользу, получают социальное признание и, возможно, больше реализуют свои знания, опыт и творческие способности. Объем этих благ не отражен специальными показателями, но об их потенциальных размерах косвенно свидетельствуют показатели производительности: чем они выше, тем больших социально полезных результатов

Таблица 7

Факторы прямых (I) и обратных (II) соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью (извлечения из факторных матриц до вращения; метод главных компонент)

	Показатели	Из исходной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 267)	
		I фактор (информативность 23%)	II фактор (информативность 17%)	I фактор (информативность 11%)	II фактор (информативность 9%)	I фактор (информативность 13%)	II фактор (информативность 8%)
Продуктивность	Выполнение норм выработки	0.40	—0.55	0.49	—0.35	0.50	—0.31
	Качество работы	0.48	—0.64	0.58	—0.39	0.71	—0.28
	Дисциплинированность	0.50	—0.56	0.53	—0.24	0.60	—0.19
	Инициативность в работе	0.48	—0.66	0.59	—0.42	0.66	—0.40
	Передовик—отстающий	0.54	—0.65	0.64	—0.39	0.69	—0.38
Удовлетворенность	состоянием оборудования	0.50	**0.37**	0.34	**0.49**	0.28	**0.58**
	равномерностью обеспечения работой	0.48	**0.37**	0.34	**0.43**	0.14	**0.45**
	санитарно-гигиеническими условиями	0.47	**0.45**	0.31	**0.55**	0.25	**0.63**
	нормированием труда	0.50	**0.43**	0.34	**0.55**	0.23	**0.57**
	размером заработной платы	0.55	0.14	0.50	0.29	0.52	0.30
	возможностью самореализации	0.52	0.18	0.48	0.20	0.58	0.20
	процессом выполнения работы	0.50	0.14	0.51	0.16	0.40	0.22
	отношениями с мастером	0.44	0.12	0.35	0.23	0.32	0.31
	возможностью повышения квалификации	0.46	0.17	0.39	0.21	0.44	0.15
	возможностью участвовать в управлении производством	0.45	0.17	0.37	0.22	0.40	0.31
	число непривлекательных сторон работы	—0.47	**—0.39**	—0.35	**—0.50**	—0.34	**—0.55**
	число привлекательных сторон работы	0.42	**0.13**	0.39	**0.17**	0.28	**0.37**
	материальным положением семьи			0.30	0.30	0.30	0.23
	жилищными условиями			0.22	0.26	0.30	0.12
	сложившейся жизнью			0.35	0.23	0.31	0.28

	Показатели	Из исходной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 267)	
		I фактор (информативность 23%)	II фактор (информативность 17%)	I фактор (информативность 11%)	II фактор (информативность 9%)	I фактор (информативность 13%)	II фактор (информативность 8%)
«Объясняющие» показатели	Размер заработка			0.33	—0.52	0.46	—0.37
	Доход на члена семьи			0.05	0.09	0.12	—0.19
	Качество жилища			0.36	—0.08	0.26	—0.04
	Жилая площадь, в среднем на одного члена семьи			0.28	—0.00	0.11	0.07
	Квалификация (разряд)			0.31	—0.35	0.41	—0.25
	Различие (векторное) между имеющейся квалификацией и требуемой			0.39	—0.35	0.52	—0.18
	Различие (скалярное) между имеющейся квалификацией и требуемой			0.04	—0.06	0.43	—0.18
	Перспектива повышения квалификации			—0.02	0.11	0.12	0.13
	Статус рабочего как руководителя других рабочих			0.39	—0.36	0.42	—0.24
	Состояние оборудования (отличное — 5, очень плохое — 1)			0.28	—0.10	0.41	—0.17
	Равномерность обеспечения работой			0.04	—0.02	—0.11	0.03
	Самостоятельность в работе			0.09	—0.21	0.24	—0.16
	Разнообразие работы			0.11	—0.23	0.21	—0.14
	Объем профессиональной подготовки, требующейся для занятия данного рабочего места			0.09	—0.22	0.38	—0.14
	Тяжесть труда			—0.01	0.25	0.15	0.04
	Вредность труда			—0.01	0.18	0.11	0.06
	Усталость во время работы			0.12	0.23	0.17	0.35
	Состояние здоровья (абсолютно здоров — 5, совсем плохое — 1)			—0.00	0.15	0.21	0.44
	Образование			—0.24	—0.13	0.23	—0.17

Таблица 7 (*продолжение*)

	Показатели	Из исходной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 4003)		Из расширенной матрицы (N = 267)	
		I фактор (информативность 23%)	II фактор (информативность 17%)	I фактор (информативность 11%)	II фактор (информативность 9%)	I фактор (информативность 13%)	II фактор (информативность 8%)
«Объясняющие» показатели	Размер семьи			0.16	−0.18	0.07	0.02
	«Придя домой, забываю о работе» (полностью согласен — 1, совершенно не согласен — 5)			0.27	−0.04	0.21	0.02
	«Вынужден делать на работе то, что не стал бы делать по собственному желанию» (полностью согласен — 1, совершенно не согласен — 5)			0.30	0.07	0.26	0.10
	Что важнее — общественная полезность работы (4) или заработок (1)			0.17	0.15	0.21	0.00
	Желаемая величина заработка			0.10	−0.58	0.13	−0.45

Примечания. 1. В показателе «Различие (векторное) между имеющейся квалификацией и требуемой» самым высоким баллом (5) оценивается значительное, по мнению мастера, превосходство имеющейся квалификации над требуемой, а самым низким (1) — значительное ее отставание; в аналогичном показателе скалярных различий баллом 1 оценивается соответствие, баллом 2 — незначительное превышение или отставание, баллом 3 — значительное превышение или отставание. 2. В показателях «Тяжесть труда», «Вредность труда» и «Усталость» более высокие величины соответствуют меньшей тяжести или вредности труда и меньшей усталости. Вообще в таблице все оценочные показатели повернуты в «лучшую» сторону. 3. Полные формулировки пунктов анкеты, с помощью которых определялись значения четырех последних показателей: а) «Как только я прихожу домой, я забываю о своей работе»; б) «Многое из того, что я вынужден делать на работе, я никогда не стал бы делать по собственному желанию»; в) «Какое из этих суждений выражает Ваше мнение (*выберите и отметьте что-нибудь одно*): хороша любая работа, если она хорошо оплачивается (1), заработок главное, но надо думать и о смысле работы (2), нельзя забывать о заработке, но основное — смысл работы, ее общественная полезность (3), хороша та работа, где ты приносишь больше пользы, где ты необходим (4)»; г) «Какой заработок в среднем за месяц Вы считали бы достаточным для себя?».

добивается работник и тем, при определенных условиях, может больше реализовать себя в труде.

Некоторые из этих аспектов работы более значимы для рабочих, находящихся на полюсе высоких индивидуальных значений первого фактора: это видно из того, что данные лица выше оценивают социальную полезность труда по сравнению с заработком [25] и думают о своей работе даже в свободное время. При этом их мысли сосредоточены явно не на денежном вознаграждении, ибо величина желаемого заработка практически не связана с первым фактором, а в одной из подвыборок имеет даже заметную отрицательную нагрузку. (Реальный же заработок, как правило, повышается, но если человек живет интересами дела, то это повышение происходит как бы «само собой»).

В разных подвыборках наборы присоединившихся к фактору показателей, которые характеризуют приобретения, различались по объему и составу. В частности, у молодых рабочих число этих показателей намного меньше, чем у рабочих средних лет. Тем более примечательно, что буквально во всех без исключения подвыборках в расширенный первый фактор вошли показатели, характеризующие *потери* работника в процессе деятельности, т. е. отрицательные ценности (потребности), возникающие у человека под ее влиянием. Речь идет о самооценках усталости во время работы и состояния здоровья.

С ростом продуктивности данные потери снижаются, т. е. рабочие говорят, что они меньше устают и чувствуют себя более здоровыми. Это происходит либо в силу «энергетической экономности деятельности»[26] у более продуктивных работников, либо в силу того, что эти работники

---

[25] Об этой и других характеристиках мотивации в рассматриваемой нами выборке рабочих см.: *Кисселъ А.* Л. Об изменениях в сфере мотивации труда. —В кн.: Социальные факторы повышения эффективности труда / Под ред. Н. А. Лобанова и Г. Н. Черкасова. Л., 1981.

[26] *Палей И. М.* Указ. соч., с. 139. О фактах подобной энергетической экономности см.: *Ананьев Б. Г.* Комплексное изучение человека и психологическая диагностика. — Вопросы психологии, 1968, № 6; *Палей И. М., Шафранская К. Д.* Комплексные характеристики индивидуально-типических особенностей студентов во время эмоционально-интеллектуального напряжения на экзаменах. — В кн.: Человек и общество. Л., 1969, вып. IV; *Дворяшина М. Д.* Опыт комплексного психологического и психофизиологического изучения структуры личности. — Там же.

располагают (в рамках первого фактора) большим объемом энергетических ресурсов.[27]

В итоге из анализа расширенных вариантов первого фактора следует, что *прямые связи* между продуктивностью и удовлетворенностью могут быть объяснены двумя процессами: *с ростом продуктивности рабочий приобретает большее количество благ* (как внутренне, непосредственно, так и опосредованно связанных с работой и ее предметными результатами) *и платит при этом меньшую цену — он меньше устает, меньше ухудшается его здоровье.*

Обратимся теперь к модифицированному варианту второго фактора. Здесь по мере роста удовлетворенности почти не наблюдается роста показателей, характеризующих приобретения работников. Зато заметно выражены парадоксальные соотношения между удовлетворенностью и благами, которые, казалось бы, должны ее обеспечивать: по мере того, как показатель, характеризующий размер заработка, растет, удовлетворенность — в том числе и заработком — падает. Столь же странно «ведут себя» и такие блага, как разряд, хорошее состояние оборудования и др., Следовательно, надо искать какие-то иные способы для объяснения полученных соотношений.

Напомним, что с рассматриваемым фактором связана главным образом неудовлетворенность внешними условиями труда — оборудованием, равномерностью обеспечения работой, санитарно-гигиеническими условиями, нормированием, состояние которых в силу существующего социального разделения труда определяется деятельностью не столько самого субъекта, сколько других людей.

Как уже говорилось ранее, у индивида существует тенденция переходить от отражения потребностей низшего порядка к отражению потребностей более высокого порядка, т. е. от отражения негативных событий к вызвавшим их причинам: только устранив эти причины, можно устранить и их негативные следствия. В данном случае

---

[27] Неудивительно, что из первого фактора матрицы, полученной на всем массиве (см.: стб. 3 табл. 7), эти показатели исчезли. Ведь там сохраняется влияние возрастных различий: продуктивность повышается вместе с возрастом респондентов. Но с возрастом, как известно, энергетические запасы организма снижаются, а здоровье ухудшается, и эти тенденции нейтрализуют связи высокой продуктивности с меньшей усталостью и лучшим здоровьем.

эта тенденция естественно должна вести человека от неудовлетворенности условиями труда к неудовлетворенности деятельностью тех производственных служб, которые за них отвечают, и, далее, к возникновению имплицитного (а иногда и эксплицитного) требования к ним улучшить положение дел.

Среди признаков, вошедших в состав расширенной факторной матрицы, есть по крайней мере две основных группы показателей, которые могут объяснить, почему у работников с высокой продуктивностью неудовлетворенность внешними условиями труда и действиями отвечающих за них людей будет повышаться и почему будут возникать обращенные вовне требования улучшений. Это величины двух видов потребностей — тех, что предшествуют трудовой деятельности, выступая в функции ее целей или мотивов, и тех, что возникают под влиянием самой деятельности, т. е. являются ее ценой. Данные величины входят во второй фактор каждой из расширенных матриц, полученных в трех половозрастных подвыборках, а также на всем массиве.

Исходные потребности представлены показателем желаемого заработка: чем он выше, тем выше продуктивность и ниже удовлетворенность (факторные нагрузки этого показателя во всех случаях весьма значительны по абсолютной величине: 0.44, 0.34, 0.45, 0.58). При этом другие показатели значимости работы — наличие у рабочего мыслей о ней в свободное время, а также важность общественной полезности труда по сравнению с заработком — абсолютно не связаны со вторым фактором ни в одном из его расширенных вариантов. Данная ситуация, как видим, обратна той, что была характерна для первого фактора. По этим показателям складывается картина совершенно *разных мотивационно-целевых причин, лежащих в основе повышения продуктивности внутри каждого из* рассматриваемых *факторов.* Во втором— производительность рабочих повышается только благодаря их желанию больше зарабатывать, а в первом— вследствие роста иных потребностей, касающихся, по-видимому, самого процесса труда, его предметных и социальных результатов, а также их признания и оценки со стороны окружающих. Это резкое различие с предельной отчетливостью обнаружило себя в парных корреляциях, которые были получены внутри описанных выше факторных подвыборок (образованных в рамках

исходного четырехтысячного массива). В подвыборке первого фактора корреляция желаемого заработка с репутацией рабочего в цехе как передовика или отстающего мало отличается от нуля (0.06), а в подвыборке второго фактора — высокоположительна (0.33, $p < 0.001$) — чем больше человек хочет заработать, тем лучше он работает! [28]

Но почему при столь высоких денежных притязаниях продуктивных работников во втором факторе их неудовлетворенность заработком растет слабо или даже вовсе не входит в фактор, а повышается неудовлетворенность условиями труда?[29]

Одна из причин такого положения связана, видимо, с тем, что лица, которые хотят больше зарабатывать, работают более производительно и за счет этого, действительно, больше зарабатывают (вес реального заработка По второму фактору довольно высок и по абсолютной величине не уступает факторному весу желаемого). А вот *дальнейшие* резервы повышения своего заработка они видят в улучшении внешних условий труда — в улучшении состояния оборудования и санитарно-гигиенических условий труда, в более равномерном обеспечении работой и совершенствовании системы нормирования.

---

[28] Вариации мотивов сопровождаются в каждом факторе и вариациями удовлетворенности, и эти соотношения подтверждают обнаруженные нами ранее два типа взаимосвязей между значимостью различных потребностей личности и их удовлетворенностью. Тогда было показано, что усиление потребностей в интересной работе, творчестве, общественном признании ведет к повышению удовлетворенности, а усиление потребности в материально обеспеченной жизни — к ее снижению (см.: *Магун В. С.* О взаимосвязях между эйачимостью различных потребностей личности и их удовлетворенностью. — Вопросы психологии, 1978, № 6). Легко заметить, что сейчас первый и второй факторы расширенной матрицы воспроизводят, соответственно, первый и второй типы обнаруженных ранее соотношений.

[29] Это наглядно проявляется а в парных корреляциях: размер желаемого заработка гораздо теснее связан с неудовлетворенностью нормированием, состоянием оборудования, санитарно-гигиеническими условиями и равномерностью обеспечения работой, чем с неудовлетворенностью самим заработком. Соответствующие парные корреляции на всем массиве (N=4003) равны —0.24, —0.21, —0.23, —0.10 против —0,05, а в подвыборке второго фактора (N=570) —0.38, —0.33, —0.41, —0.23 против —0 08. Большинство различий статистически значимы при p<0.001.

Вторая группа показателей, которая помогает понять обратные соотношения между продуктивностью и удовлетворенностью, характеризует величину *производных* потребностей, возникших под влиянием самой деятельности. Речь идет о вошедших в расширенный второй фактор самооценках усталости во время работы и состояния здоровья: с ростом продуктивности чувство усталости усиливается, а состояние здоровья ухудшается, что свидетельствует о повышении психофизиологической цены результатов труда. Оба упомянутых показателя, или хотя бы один из них, имеют заметные нагрузки по второму фактору в каждой из трех половозрастных подвыборок, а также на всем массиве; вот абсолютные значения этих нагрузок: 0.19 и 0.29, 0.27 и 0.21, 0.35 и 0.44,0.23 и 0.15. Примыкающие сюда по смыслу показатели тяжести и вредности труда связаны со вторым фактором не столь жестко — они коррелируют с ним только в одной из половозрастных подвыборок и на всем массиве.

Продуктивным работникам второго фактора (в отличие от таковых, в первом) труд, или «создание полезности», действительно дается недешево. Объективные причины этого лежат, по-видимому, и в психофизиологических свойствах самого организма,[30] и во внешних, условиях труда. Но поскольку люди склонны преувеличивать вклад внешних причин в отрицательные события, наши респонденты возлагают ответственность за свое перенапряжение и усталость на внешние обстоятельства труда и на тех, кто должна их обеспечивать, что я выражается в неудовлетворенности состоянием оборудования, ритмичностью, нормированием, санитарно-гигиеническими условиями труда.[31] С переживаниями неудовлетворенности, естест-

[30] .Показано, что величины энергетических затрат на единицу «продукта» являются устойчивым свойством индивида (см.: *Палей И. М.* Указ. соч.).

[31] Данные рассуждения основываются на двух группах парных корреляций, полученных в подвыборке второго фактора. Это, во-первых, корреляция продуктивности с показателем усталости: по пере роста продуктивности чувство усталости во время работы усиливается (*r*\=0.15). Вторая группа коэффициентов характеризует корреляции между показателями цены л удовлетворенностью. Ухудшение здоровья ведет к росту неудовлетворенности как внешними условиями (*r*=0.24), так и теми аспектами труда, которые зависят от самого работника (г=0.14). Вина за усталость тоже в большей мере возлагается на внешние, не зависящие от работника обстоятельства, чем на самого себя: r_1=0.31, r_2=0.15 (все корреляции значимы при $p < 0.001$).

венно, ассоциируется и требование к тем, кто организует труд, чтобы они освободили работника от чрезмерной нагрузки или помогли в восстановлении сил.

Отсюда понятна еще одна причина того, почему ориентация на заработок ведет к неудовлетворенности внешними условиями труда. Работники, ориентированные на заработок, хотели бы достигать своей цели, затрачивая на это меньше собственных усилий, которые даются им слишком дорого. Но сокращение собственных усилий, с точки зрения этих работников, будет возможно только в том случае, если изменятся к лучшему условия труда, что зависит, в основном, от активности других людей.

По-видимому, совсем не случайно то обстоятельство, что *трудно дающаяся человеку продуктивность сопровождается ориентацией на заработок.* Если деятельность сопряжена с высокой ценой, то она может осуществляться только при наличии достаточно сильных побуждающих мотивов, при которых плюсы приобретений явно перевешивают минусы потерь. Одним из таких побудителей деятельности и является для человека заработок и те блага, которые можно приобрести на заработанные деньги.

4. Выводы. Итак, благодаря применению факторного анализа обнаружен новый факт — закономерное *сосуществование в любой выборке* работников *прямых и обратных соотношений между продуктивностью трудовой деятельности и удовлетворенностью потребностей личности:* в одних случаях повышение продуктивности сопровождается ростом удовлетворенности, в других — они изменяются во взаимно обратных направлениях. Оба типа соотношений имеют место как на всем четырехтысячном массиве рабочих, так и в различных подвыборках внутри итого массива: в подгруппах, различающихся по возрасту, по сочетанию возраста и пола, по различным параметрам условий труда; всего эти двойственные соотношения получены в 18 группах испытуемых. Данные связи оказались также высоко устойчивыми к разнообразным модификациям набора показателей, составляющих факторную матрицу: они надежно воспроизводились, несмотря на добавление 27 новых показателей к 17 исходным.

Прямые соотношения затрагивают *все аспекты* удовлетворенности работой, зависящие как от самого работника, так и от других участников социального разделения труда. *Обратные* соотношения локализованы более узко:

с повышением продуктивности преимущественно снижается удовлетворенность *внешними условиями труда* — оборудованием, нормированием, санитарно-гигиеническими условиями, равномерностью обеспечения работой, зависящими от других участников трудового процесса.

Результаты, указывающие на два вида соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью, получены нами и в выборке инженеров проектных институтов.

Во всех выборках прямые соотношения, при которых изменения продуктивности и удовлетворенности однонаправлены, оказались доминирующими (обнаруживались в первом факторе), а обратные отношения — субдоминантными, менее характерными (обнаруживались во втором, мевее информативном, факторе).

В то же время на основе результатов факторного анализа нам удалось относительно *разделить два* упомянутых *типа соотношений по разным подвыборкам.* Это было достигнуто, когда внутри четырехтысячного массива мы сформировали две подгруппы лиц с крайними (очень низкими и очень высокими) значениями по каждому из описанных выше факторов. В подвыборке, образованной по первому фактору, имели место высокие положительные парные корреляции между продуктивностью и удовлетворенностью, в подвыборке, образованной по второму фактору, — довольно значительные отрицательные и частично нулевые корреляции между этими же показателями.

При увеличении объема подвыборок оказалось, что обратные соотношения пропадают при меньшей численности группы, чем прямые. В этом факте и выразилась субдоминантность обратных соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью. Парные корреляции внутри факторных подвыборок наглядно демонстрируют реальность обоих типов соотношений, обнаруженных первоначально на основе факторных весов продуктивности и удовлетворенности.

Для объяснения *причин* обнаруженных синхронных соотношений между продуктивностью и удовлетворенностью был использован новый прием — *метод расширения факторов* за счет добавления к исходным факторным матрицам «объясняющих» признаков. В результате было показано, что *прямые связи* продуктивности и удовлетворенности (первый фактор) объясняются *большими приобретениями и меньшими потерями* (меньшей усталостью

и лучшим здоровьем), *сопровождающими более успешную трудовую деятельность. Обратные связи* продуктивности с удовлетворенностью внешними условиями труда (второй фактор) частично *объясняются накоплением отрицательных эффектов деятельности* (усталость, нарушения здоровья) *у более продуктивных работников.* Ответственность за эти эффекты и возлагается рабочими на условия труда.

Но главное, что существенно для понимания обратных связей между продуктивностью и удовлетворенностью, это *мотивационные* различия между работниками в рамках в т о р о г о ф а к т о р а: более высокая продуктивность сопровождается в нем желанием человека больше заработать.

В итоге, неудовлетворенность условиями труда возникает (в рамках этого фактора) по двум причинам: во-первых, болбе продуктивные и ориентированные на заработок рабочие считают эти условия препятствием к дальнейшему повышению заработка, во-вторых, они хотели бы достигать своей цели ценой меньших собственных усилий, меньшего утомления и усталости, для чего, по их мнению, необходимо изменить условия труда. Иными словами, условия труда субъективно выступают и как препятствие к росту «наград», и как источник «наказаний».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной работе была предпринята попытка сформулировать представления о потребностях и о тех психических процессах, посредством которых осуществляется переход от потребностей самого человека, а также окружающих его людей и социальных систем, к его действиям и к действиям других людей. Кратко перечислим наиболее важные пункты соответствующих рассуждений.

Благо или потребность субъекта — это объективные состояния его сохранения и развития (благо) или отклонения от этих состояний (потребность), а также те события, которые являются предпосылками итогового благополучия, системы или его нарушений. Родовым по отношению к понятиям блага и потребности является понятие ценности.

Существенно важно то, что в рамках единого понятия объединяются конечные потребности (блага) и их причины, т. е. инструментальные, или промежуточные, ценности. Это позволяет не упускать из виду реальной общности соответствующих феноменов. Для описания же различий между конечными ценностями в их в разной степени отдаленными предпосылками удобно воспользоваться терминами порядка, назвав конечные ценности потребностями или благами первого порядка, а их причины — потребностями или благами второго и более высоких порядков; чем дальше отстоит предпосылка от конечного эффекта, тем выше ее порядок.

Потребности и блага, таким образом, трактуются как объективные состояния человека и окружающей его среды, существующие независимо от того, известны ли они субъекту или он о них ничего не знает. Это, на наш взгляд, принципиально важно, и попытки строить систему понятий, начиная сразу с психически отраженных («пере-

питаемых») потребностей и благ, являются в значительной степени тупиковыми. Они закрывают пути к пониманию причин возникновения самих этих переживаний, а также оставляют непонятным то, почему данные переживания побуждают человека к определенным и имеющим вполне реальные результаты действиям.

Эмоциональные переживания, в которых психически отражаются потребности и блага, возникают двумя резко различными способами: во-первых, автоматически и, во-вторых, посредством развернутой мыслительно-рациональной деятельности индивида, устанавливающей связи между эмоциональным переживанием и его более или менее отдалёнными предпосылками. Четкое концептуальное отделение объективных потребностей и благ от их психических отражений позволяет поставить проблему адекватности отражения объективных ценностей в психике индивида и анализировать причины возникновения эмоциональных, или аксиологических, иллюзий. Отсюда следует, что психофизика эмоциональных переживаний и ценностных ориентаций человека имеет не меньше прав на существование, чем психофизика ощущений, восприятий и других собственно познавательных психических феноменов.

Общеизвестные факты свидетельствуют о том, что деятельность индивида удовлетворяет не только его собственные потребности, но и потребности других людей или социальных систем. Какие психологические механизмы обеспечивают социально полезную деятельность?

Существуют два различных по своей организации вида социально полезной деятельности. В первом из них деятельность человека непосредственно побуждается чужими потребностями и благами, точно так же как если бы они были его собственными. Образ *чужого* блага или чужой потребности сопровождается у субъекта переживаниями *собственного* удовольствия или страдания. В подобных случаях говорят, что индивид как бы «забывает себя», но с равным правом можно сказать, что он забывает, что перед ним другой человек, воспринимая его радости и беды как свои собственные. Индивид «использует» язык *своих* эмоциональных переживаний для отражения положительных и отрицательных событий в жизни *других* людей и побуждения полезной для них деятельности.

Второй вид социально полезной деятельности вовсе не предполагает подобного «нарушения границ» или, говоря словами У. Джемса расширения собственного «Я».

В этом случае человек переживает только свои собственные потребности, только свое собственное благо, и его деятельность направляется именно этими «эгоистическими» переживаниями. Но если блага или потребности других людей совпадают соответственно с благами или потребностями индивида, то эгоистически ориентированное действие субъекта оказывается полезным и для других людей.

Существует класс ситуаций, где совпадение индивидуальных и социальных интересов устанавливается спонтанно. Простейший пример — проложенная человеком тропа в зарослях, которая нужна ему самому, но затем наверняка будет полезна и другим людям. Но, главным образом, рассматриваемые совпадения между ценностями («интересами») индивида и других людей являются результатом специальных процессов социальной организации деятельности, к числу которых относятся, например, формы материального стимулирования труда. Эффективность подобной организационной деятельности определяется тем, насколько удачно в разработанной системе норм и правил удается «увязать» индивидуальные и социальные интересы (т. е. гарантировать их совпадение), и насколько простыми, познавательно доступными оказываются установленные при этом причинно-следственные (инструментально-целевые) связи между действиями человека и их полезными или вредными для него эффектами. Средством удовлетворения потребностей индивида и интернализованных им потребностей других людей является деятельность. При этом она сама сопровождается возникновением новых потребностей, которые выступают в роли цены за достижение положительных результатов. Вряд ли ново утверждение о том, что потребности индивида и интернализованные им потребности других людей удовлетворяются не только за счет его собственной деятельности, но и благодаря усилиям окружающих. Но это обстоятельство, и главное те следствия, которые вытекают из него по отношению к процессам организации человеком удовлетворения своих потребностей, должны быть ясно теоретически осознаны. В этой связи мы предлагаем различать три уровня участия субъекта в управлении чужой деятельностью — *нулевой уровень,* когда другие люди удовлетворяют потребности человека вообще без его ведома, *уровень ожиданий чужой деятельности* (или надежд, или упований на других) и, наконец, *уровень*

организации субъектом *чужой деятельности.* Расчеты и надежды на других безусловно сказываются на активности самого субъекта. В основе многих проявлений пассивности лежит вовсе не отказ индивида от удовлетворения своих потребностей, но именно расчет на усилия окружающих. Это обстоятельство полезно учитывать при решении практических задач, требующих повышения активности личности.

Что касается управления человеком своей собственной деятельностью, то здесь существенным является различие между двумя уровнями саморегуляции — импульсивно-непроизвольным и произвольным. Первый из них базируется на автоматизированных («эмоциональных») оценках значимости действий, а второй — на рациональных, осуществляемых посредством развернутых мыслительных операций. Особую трудность для субъекта представляет конфликт между двумя этими способами побуждения активности. В таких случаях реализация более целесообразной, рациональной альтернативы возможна только за счет особенно интенсивной деятельности по саморегуляции, т. е. за счет волевых усилий.

Автоматизированные действия иногда оказываются нецелесообразными, нерациональными, на основе чего заключают, что поведение человека побуждается иррациональными импульсами. Но данный вывод односторонен даже применительно к сфере автоматизированных регуляций. Он не учитывает того, что недостатки этих простейших форм управления деятельностью, суть продолжение их достоинств, их прошлых или будущих заслуг.

Система кратко резюмированных выше теоретических представлений была использована нами для анализа двух эмпирико-теоретических проблем. Первая из них касается теоретического статуса феномена аттитьюда («социальной установки») и связанных с этим трудностей в понимании рассогласований между аттитьюдами человека и его действиями.

Было показано, что аттитьюды — это специфические оценки, характеризующиеся определенным положением в отношении двух рассмотренных нами ранее теоретических координат (или оппозиций): это, во-первых, оценки индивидуальных благ или потребностей (в отличие от не входящих в содержание аттитьюда психических отражений человеком ценностей других людей) и, во-вторых, более импульсивные, эмоциональные, автоматизированные

оценки (в отличие от рациональных и произвольных). Данные выводы были проверены при анализе эмпирического материала, касающегося соотношений между аттитьюдами к самостоятельности и творчеству в работе и соответствующими действиями людей. Было показано, что рассогласованиями этих аттитьюдов с реальными действиями человек в одном случае «платит» за реализацию принятых им социальных потребностей, а в другом — за реализацию просто более целесообразных, с его точки зрения, вариантов поведения, которые открываются ему не столь непосредственно, как аттитьюды, и требуют для своего осуществления значительных волевых усилий.

Вторая проблема, на которой испытывались изложенные выше теоретические представления, касается соотношений между продуктивностью деятельности человека и удовлетворением его потребностей. Следуя традиции, мы рассматривали эти соотношения на материале трудовой деятельности. Благодаря факторному анализу почти во всех рассмотренных группах рабочих удалось обнаружить два типа статистических соотношений между продуктивностью деятельности и удовлетворенностью потребностей — прямые и обратные. С ростом производительности удовлетворенность в одних случаях повышается, а в других — падает.

Эти соотношения оказалось возможным интерпретировать с учетом представлений о двух видах побуждения социально полезной деятельности, а также о том, что деятельность является единством положительных и отрицательных сторон (приобретений и потерь) и что субъект распределяет ее между собою и другими людьми.